

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

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«БІЗНЕС ІНФОРМ»
№ 9 '2015 г. (452)

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:

ФОП Лібуркіна Л. М.

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.

Благул І. С. (Івано-Франківськ)

д-р екон. наук, проф.

Гізатуллін 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

ЗІ СПИСКУ ДРУКОВАНИХ (ЕЛЕКТРОННИХ) ПЕРІОДИЧНИХ ВИДАНЬ, ЩО ВКЛЮЧАЮТЬСЯ ДО ПЕРЕЛІКУ НАУКОВИХ ФАХОВИХ ВИДАНЬ УКРАЇНИ

Журнал «Бізнес Інформ» («Бизнес Информ», «Business Inform»)
(Співзасновники: Харківський національний економічний університет,
НДЦ індустріальних проблем розвитку НАН України)

Додаток 10 до Наказу Міністерства освіти і науки України
від 12.05.2105 р. № 528

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

- Ковалевська А. В., Поспєлов О. В., Шульга О. В.** Концептуальні передумови посилення регіональної диференціації 8
- Тутьчинська С. О., Чорний Б. П.** Механізм залучення інвестиційних ресурсів в умовах нарощення загроз і ризиків..... 15
- Замазій О. В.** Інституціалізація ринків і проблеми зростання промислових підприємств 20

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ЕКОНОМІЦІ

- Безрукова Н. В., Свічкарь В. А.** Сучасна архітектура глобальної економіки: аналіз змін та тенденцій..... 25

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

- Кобиланська А. В.** Економічне співробітництво України з ГУАМ у контексті функціонування СНД і ПВЗВТ з ЄС 32
- Курочкіна І. Г.** Аналіз тенденцій розвитку світової торгівлі товарами та послугами..... 37

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД

- Пйонтко Н. Б.** Зарубіжні моделі фінансового вирівнювання та перспективи їх упровадження в Україні 43
- Григорова-Беренда А. І.** Міжнародна конкурентоспроможність підприємств «макіладорас» в умовах функціонування НАФТА: досвід для України 55

МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

- Севостьянова Г. С.** Реформування системи державних закупівель в умовах євроінтеграційних процесів 61

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

- Білик Р. Р.** Механізми та інструменти забезпечення економічної безпеки регіонів України в процесі децентралізації 67
- Харук К. Б.** Вплив реформи місцевого самоврядування в Україні на формування та розвиток трудового потенціалу 73

ОСВІТА І НАУКА

Гольцяєва Л. А. Статистичний аналіз тенденцій розвитку та структури фінансування вищої освіти України.....	79
Бойко С. В. Фінансова думка України як навчальна дисципліна та складова формування професійної компетентності майбутніх фінансистів.....	84

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

Сущенко О. А., Труніна І. М. Формування підходу до кластерного управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств в умовах глобальної конкуренції.....	91
Варцаба В. І. Теоретичні аспекти інновацізації управління розвитком регіональних суспільних систем на основі комплексу феноменів «сінтелектика – синергія – синархія».....	97
Гур'янова Л. С. Методи обґрунтування індикаторів у системі управління збалансованістю соціально-економічного розвитку регіонів.....	106
Криворучко М. Ю. Ресурсна орієнтованість експорту та імпорту як фактор соціально-економічного розвитку регіонів України.....	112
Литвиненко К. О. Матриця соціальних рахунків як інструмент дослідження впливу комерційної нерухомості на національну економіку.....	122
Лісовський І. В., Рудніченко Є. М. Формування моделі оптимізації інформаційно-аналітичного забезпечення управління витратами промислового підприємства.....	129

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Шуба М. В. Україна в міжнародних рейтингах інвестиційної привабливості: аналіз поглядів світових агенцій та організацій.....	135
Романчук З. З., Ванькович Д. В. Удосконалення фінансового регулювання залучення інвестиційних ресурсів в економіку України..	140
Пілько А. Д., Кіс В. В. Інвестиційний клімат та інвестиційний потенціал регіону як об'єкти моделювання.....	146
Сігаєва Т. Є. Методичний підхід до визначення економічної ефективності інвестиційних проектів.....	153

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Плешакова Н. А. Інноваційний розвиток як гарантія фінансової стабільності України.....	158
Валіулліна З. В. Вплив євроінтеграційних процесів на науково-технологічний розвиток в Україні.....	163

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Лисенко А. О., Машлякевич А. О. Оцінка ефективності управління витратами на експлуатаційне утримання автомобільних доріг.....	169
Олійник Є. В. Сценарне планування процесів відтворення основних засобів промислових підприємств.....	174
Скриньковський Р. М., Процюк Т. Б., Костюк Н. Р. Внутрішній аудит системи корпоративного управління та діагностика ринкової вартості підприємства.....	180
Вініченко О. М. Морфологічний аналіз системи контролю соціально-економічного розвитку підприємства.....	188
Кунченко М. О. Управління інформаційними потоками в системі бюджетування підприємств торгівлі.....	195

ЕКОНОМІКА ТРАНСПОРТУ І ЗВ'ЯЗКУ

Палант О. Ю. Дослідження техніко-економічних показників та стану галузі міського електричного транспорту України.....	200
---	-----

ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ ТА ПОСЛУГ

Шимко О. В. Організаційно-економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності роздрібних торговельних підприємств.....	212
---	-----

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 ВИГОТІВНИКА:

Україна, 61145, Харків,
вул. Космічна, 26.
Тел./факс (057) 701-0-701

ПЕРЕДПЛАТА:

- 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 БИЗНЕС ИНФОРМ BUSINESS INFORM

Видається 1 раз на місяць

Мова видання – українська, російська,
англійська

Рекомендовано до друку рішеннями
вченої ради ХНЕУ № 2 від 11.09.2015 р.
вченої ради НДЦ ІПР НАНУ
№ 9 від 21.09.2015 р.

Здано до набору 23.08.2015 р.
Підписано до друку 21.09.2015 р.

Формат 60 x 84/8.

Друк різнографічний.

Ум. друк. арк. 54,7. Обл.-вид. арк. 71,2.

Надруковано у ТОВ «Золоті сторінки»
Замовлення № 1673. Наклад 100 прим.

© БІЗНЕСІНФОРМ, 2015



Солов'янчик А. В. Розвиток франчайзингових відносин у туристичній індустрії.....	217
Пап В. В. Туристичний потенціал національних природних парків (на прикладі Закарпатської області).....	223

ЕКОНОМІКА БУДІВНИЦТВА

Гелеверя Є. М. Економіко-правове забезпечення формування накопичувальних фондів об'єднань співвласників багатоквартирних будинків.....	229
Романенко А. Ф., Прокopenко В. Ю., Столбова М. А. Аналіз діяльності девелоперських компаній на ринку нерухомості України.....	234

ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВОСТІ

Москаленко К. І. Методичний підхід до оцінки залежності підгалузей машинобудування від зовнішньоекономічної діяльності.....	239
---	-----

ЕКОНОМІКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА І АПК

Вінниченко О. В. Організаційно-економічні основи діяльності товарних бірж з реалізації сільськогосподарської продукції.....	245
---	-----

ПРОБЛЕМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Косата І. А. Сутність та класифікація основних видів інтегрованих структур бізнесу.....	252
Мельник Т. О. Забезпечення інфраструктури розвитку малого підприємництва в Україні.....	257

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

Августова О. О. Проблемні питання організації управлінського обліку на рибопереробних підприємствах.....	261
Харламова О. В. Варіанти організації процесу переходу на складання фінансової МСФЗ-звітності.....	266
Семенюк А. В. Облік та аналіз витрат у системі управління продуктом закладів ресторанного господарства.....	271

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

Касич А. О. Програмно-цільове бюджетування як інструмент управління сталим розвитком господарства.....	276
Єніна-Березовська А. О. Проблеми взаємодії принципів побудови бюджетної та податкової систем у процесі реалізації податково-бюджетної політики.....	282
Рудик Н. В. Монетарна складова системи макрофінансових індикаторів.....	288
Яворська Т. В. Стратегія державного регулювання страхового підприємництва в Україні – відповідь на сучасні виклики та загрози.....	296
Вядрова І. М., Добровольська І. О. Формування ресурсної бази банків на основі заощаджень населення: теоретичні аспекти та українські реалії.....	301

Карчева Г. Т. Системний аналіз прибутковості діяльності банків України.....	308
Біляєва В. Ю. Визначення рівня фінансової стійкості банків України.....	314
Портна О. В. Індикатори сукупного фінансового потенціалу України.....	320
Степанова Г. М. Особливості розвитку вітчизняного механізму грошово-кредитного регулювання.....	325
Нікітан Н. О. Удосконалення показників виконання державних цільових програм для контролю видаткової частини бюджету.....	331
Близнюк О. П., Іванюта О. М. Тенденції використання позикових фінансових ресурсів у діяльності торговельних підприємств України та методичні аспекти їх планування в довгостроковому періоді.....	337
Педченко Н. С., Дуда М. О. Функціональна модель фінансового забезпечення діяльності інститутів спільного інвестування.....	346
Лотоцький В. А. Оцінювання здатності авіакомпанії до розвитку партнерської взаємодії з банками.....	352

МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

Тягунова З. О., Бондаренко В. М. Розвиток Сра-індустрії: управлінський аспект.....	358
Гришова І. Ю., Бондаренко В. М. Теоретико-методологічні основи управління реструктуризацією переробних підприємств аграрного виробництва.....	365
Мельникова О. А. Національний брендінг як чинник соціально-економічного розвитку України.....	370
Рябик Г. Є. Економічне обґрунтування маркетингових заходів щодо розвитку конкурентних переваг підприємства.....	375
Садовська І. Б., Бляхарчук М. О. Концептуальна основа формування облікової політики управлінського обліку.....	381
Семенова В. Г. Удосконалення системи управління інтелектуальною власністю кабельних підприємств.....	389
Коюда В. О., Пасько М. І. Методологічний підхід до бізнес-планування розвитку підприємства.....	394
Бондарева Т. І. Класифікатор бізнес-моделей, орієнтований на бізнес-процеси.....	403
Іванов Ю. Б., Капустник С. К. Економічні експертизи стратегічних рішень у системі стратегічного управління розвитком підприємств.....	409
Міненко О. В. Аналіз сучасних аналітичних методів управління діяльністю підприємства.....	415
Петренко О. О. Методичний підхід до визначення пріоритетності управлінських функцій при формуванні адаптивної системи професійного навчання персоналу.....	421
Семенченко А. В. Удосконалення кадрової безпеки як елементу посилення фінансово-економічної безпеки підприємства.....	428
Стеценко В. В. Комплексна система управління маркетинговими комунікаціями на підприємствах.....	433

ВИПРАВЛЕННЯ

У журналі «Бізнес Інформ» № 8, 2015 р., на с. 15, у статті Sobolieva M. V. 'Potential of the Institutional Methodology and its Application in Studying the Contemporary Problems of the Ukrainian Economy' слід читати:

Unsettled parts of the general problem. <...> The normative analysis of the market transformations is still prevailing, when the researchers are focused on a description of the world experience to solve one or other problem and suggest the desired schemes, algorithms and mechanisms to address these problems in Ukraine, totally disregarding the real state of the relevant issues and peculiarities of functioning of the Ukrainian economy, which also include mental peculiarities of the economic agents [see, for example: 4] замість [see, for example: 3]. Далі – за текстом.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

- Ковалевская А. В., Поспелов А. В., Шульга А. В.** Концептуальные предпосылки усиления региональной дифференциации.....8
- Тульчинская С. А., Чорний Б. П.** Механизм привлечения инвестиционных ресурсов в условиях наращивания угроз и рисков.....15
- Замазий О. В.** Институционализация рынков и проблемы роста промышленных предприятий.....20

ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЭКОНОМИКЕ

- Безрукова Н. В., Свечарь В. А.** Современная архитектура глобальной экономики: анализ изменений и тенденций.....25

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

- Кобылянская А. В.** Экономическое сотрудничество Украины с ГУАМ в контексте функционирования СНГ и УВЗСТ с ЕС..32
- Курочкина И. Г.** Анализ тенденций развития мировой торговли товарами и услугами37

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

- Пйонтко Н. Б.** Зарубежные модели финансового выравнивания и перспективы их внедрения в Украине43
- Григорова-Беренда Л. И.** Международная конкурентоспособность предприятий «макиладорас» в условиях функционирования НАФТА: опыт для Украины ...55

МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

- Севостьянова А. С.** Реформирование системы государственных закупок в условиях евроинтеграционных процессов.....61

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

- Билык Р. Р.** Механизмы и инструменты обеспечения экономической безопасности регионов Украины в процессе децентрализации67
- Харук Е. Б.** Влияние реформы местного самоуправления в Украине на формирование и развитие трудового потенциала.....73

ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА

- Гольяева Л. А.** Статистический анализ тенденций развития и структуры финансирования высшего образования Украины.....79
- Бойко С. В.** Финансовая мысль Украины как учебная дисциплина и составляющая формирования профессиональной компетентности будущих финансистов....84

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ

- Сущенко Е. А., Трунина И. М.** Формирование подхода к кластерному управлению внешнеэкономической деятельностью предприятий в условиях глобальной конкуренции91
- Варцаба В. И.** Теоретические аспекты инноватизации управления развитием региональных общественных систем на основе комплекса феноменов «синтелектика – синергия – синархия».....97

- Гурьянова А. С.** Методы обоснования индикаторов в системе управления сбалансированностью социально-экономического развития регионов 106
- Криворучко М. Ю.** Ресурсная ориентированность экспорта и импорта как фактор социально-экономического развития регионов Украины..... 112
- Литвиненко Е. А.** Матрица социальных счетов как инструмент исследования влияния коммерческой недвижимости на национальную экономику 122
- Лисовский И. В., Рудниченко Е. Н.** Формирование модели оптимизации информационно-аналитического обеспечения управления затратами промышленного предприятия 129

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

- Шуба М. В.** Украина в международных рейтингах инвестиционной привлекательности: анализ взглядов мировых агентств и организаций 135
- Романчук З. З., Ванькович Д. В.** Усовершенствования финансового регулирования привлечения инвестиционных ресурсов в экономику Украины..... 140
- Пилько А. Д., Кис В. В.** Инвестиционный климат и инвестиционный потенциал региона как объекты моделирования 146
- Сигаева Т. Е.** Методический подход к определению экономической эффективности инвестиционных проектов..... 153

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

- Плешакова Н. А.** Инновационное развитие как гарантия финансовой стабильности Украины 158
- Валиулина З. В.** Влияние евроинтеграционных процессов на научно-технологическое развитие в Украине..... 163

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

- Лысенко А. А., Машлякевич А. А.** Оценка эффективности управления расходами на эксплуатационное содержание автомобильных дорог 169
- Олейник Е. В.** Сценарное планирование процессов воспроизводства основных средств промышленных предприятий 174
- Скрынковский Р. Н., Процюк Т. Б., Костюк Н. Р.** Внутренний аудит системы корпоративного управления и диагностика рыночной стоимости предприятия 180
- Виниченко Е. Н.** Морфологический анализ системы контроля социально-экономического развития предприятия 188
- Кунченко М. О.** Управление информационными потоками в системе бюджетирования предприятий торговли 195

ЭКОНОМИКА ТРАНСПОРТА И СВЯЗИ

- Палант А. Ю.** Исследование технико-экономических показателей и состояния отрасли городского электрического транспорта Украины 200

ЭКОНОМИКА ТОРГОВЛИ И УСЛУГ

- Шимко О. В.** Организационно-экономический механизм обеспечения конкурентоспособности розничного торгового предприятия..... 212
- Соловьянчик А. В.** Развитие франчайзинговых отношений в рамках туристической индустрии 217

Папп В. В. Туристический потенциал национальных природных парков (на примере Закарпатской области)	223
---	-----

ЭКОНОМИКА СТРОИТЕЛЬСТВА

Гелеверя Е. М. Экономико-правовое обеспечение формирования накопительных фондов объединений совладельцев многоквартирных домов	229
Романенко Л. Ф., Проккопенко В. Ю., Столбова М. А. Анализ деятельности девелоперских компаний на рынке недвижимости Украины	234

ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Москаленко К. И. Методический подход к оценке зависимости подотраслей машиностроения от внешнеэкономической деятельности	239
---	-----

ЭКОНОМИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И АПК

Винниченко А. В. Организационно-экономические основы деятельности товарных бирж по реализации сельскохозяйственной продукции	245
---	-----

ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Косая И. А. Сущность и классификация основных видов интегрированных структур бизнеса	252
Мельник Т. А. Обеспечение инфраструктуры развития малого предпринимательства в Украине	257

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ И АУДИТ

Августова Е. А. Проблемные вопросы организации управленческого учета на рыбоперерабатывающих предприятиях	261
Харламова Е. В. Варианты организации процесса перехода на составление финансовой МСФО-отчетности ...	266
Семенюк Л. В. Учет и анализ затрат в системе управления продуктом заведений ресторанного хозяйства	271

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ И КРЕДИТ

Касич А. А. Программно-целевое бюджетирование как инструмент управления устойчивым развитием хозяйства	276
Енина-Березовская А. А. Проблемы взаимодействия принципов построения бюджетной и налоговой систем в процессе реализации налогово-бюджетной политики	282
Рудик Н. В. Монетарная составляющая системы макрофинансовых индикаторов	288
Яворская Т. В. Стратегия государственного регулирования страхового предпринимательства в Украине – ответ на современные вызовы и угрозы	296
Вядрова И. Н., Добровольская И. А. Формирование ресурсной базы банков на основе сбережений населения: теоретические аспекты и украинские реалии	301
Карчева А. Т. Системный анализ прибыльности деятельности банков Украины	308
Беляева В. Ю. Определение уровня финансовой устойчивости банков Украины	314
Портная О. В. Индикаторы совокупного финансового потенциала Украины	320
Степанова А. М. Особенности развития отечественного механизма денежно-кредитного регулирования	325
Никитан Н. А. Усовершенствование показателей исполнения Государственных целевых программ для контроля расходной части бюджета	331
Близнюк О. П., Иванюта О. Н. Тенденции использования заёмных финансовых ресурсов в деятельности торговых	

предприятий Украины и методические аспекты их планирования в долгосрочном периоде	337
Педченко Н. С., Дуда М. А. Функциональная модель финансового обеспечения деятельности институтов совместного инвестирования	346
Лотоцкий В. А. Оценка способности авиакомпаний к развитию партнерского взаимодействия с банками	352

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

Тягунова З. А., Бондаренко В. М. Развитие Spa-индустрии: управленческий аспект	358
Гришова И. Ю., Бондаренко В. М. Теоретико-методологические основы управления реструктуризацией перерабатывающих предприятий аграрного производства ..	365
Мельникова А. А. Национальный брендинг как фактор социально-экономического развития Украины	370
Рябик А. Е. Экономическое обоснование маркетинговых мероприятий относительно развития конкурентных преимуществ предприятия	375
Садовская И. Б., Бляхарчук М. А. Концептуальная основа формирования учетной политики управленческого учета	381
Семенова В. Г. Совершенствование системы управления интеллектуальной собственностью кабельных предприятий	389
Коюда В. А., Пасько М. И. Методологический подход к бизнес-планированию развития предприятия	394
Бондарева Т. И. Классификатор бизнес-моделей, ориентированный на бизнес-процессы	403
Иванов Ю. Б., Капустник С. К. Экономические экспертизы стратегических решений в системе стратегического управления развитием предприятий	409
Миненкова Е. В. Анализ современных аналитических методов управления деятельностью предприятия	415
Петренко А. А. Методический подход к определению приоритетности управленческих функций при формировании адаптивной системы профессионального обучения персонала	421
Семенченко А. В. Усовершенствование кадровой безопасности как элемента усиления финансово-экономической безопасности предприятия	428
Стеценко В. В. Комплексная система управления маркетинговыми коммуникациями на предприятиях	433

CONTENT

ECONOMIC THEORY

Kovalevska A. V., Pospelov O. V., Shulga O. V. Conceptual Preconditions for Increasing the Regional Differentiation.....	8
Tulchynska S. O., Chorniy B. P. Mechanism for Attraction of Investment Resources in the Conditions of Escalating Threats and Risks	15
Zamazii O. V. Institutionalization of Markets and Issues of the Growth of Industrial Enterprises	20

GLOBALIZATION PROCESSES IN ECONOMICS

Bezrukova N. V., Svichkar V. A. The Contemporary Architecture of the Global Economy: an Analysis of Changes and Trends	25
---	----

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Kobylianska A. V. Economic Cooperation of Ukraine with the GUAM in the Context of Functioning of the CIS and the DCFTA with the EU	32
Kurochkina I. G. Analysis of Development Trends of the World Trade in Goods and Services	37

FOREIGN EXPERIENCE

Piontko N. B. Foreign Models of Financial Equalization, Prospects for Implementation in Ukraine	43
Grygorova-Berenda L. I. International Competitiveness of the Maquiladoras in the Context of NAFTA-Functioning: Experience for Ukraine	55

MECHANISMS OF REGULATION OF THE ECONOMY

Sevostjanova G. S. Reforming the System of Public Procurements in the Context of the European Integration Processes	61
--	----

REGIONAL ECONOMY

Biluk R. R. Mechanisms and Tools to Ensure the Economic Security of the Regions of Ukraine in the Process of Decentralization	67
Kharuk K. B. Influence of the Reform of Local Self-Government in Ukraine on the Formation and Development of Labor Potential.....	73

EDUCATION AND SCIENCE

Goltiaieva L. A. Statistical Analysis of Development Trends and the Financing Structure of Higher Education in Ukraine	79
Boiko S. V. Financial Thought in Ukraine as an Academic Discipline and a Component of Formation of the Professional Competence of Future Financiers.....	84

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING

Sushchenko O. A., Trunina I. M. Formation of an Approach to the Clustered Management of Foreign Economic Activity of Enterprises in the Conditions of Global Competition.....	91
Vartsaba V. I. Theoretical Aspects of Innovatization of the Management of Regional Social Systems on the Basis of the Phenomena Complex «Syntellect – Synergy – Synarchy».....	97
Guryanova L. S. Methods for Substantiating Indicators in the System for Controlling the Balance of Socio-Economic Development of Regions.....	106
Kryvoruchko M. Yu. Resource-Oriented Exports and Imports as a Factor of the Socio-Economic Development of the Regions of Ukraine	112

Lytvynenko K. O. Social Accounting Matrix as a Tool for Studying the Impact of Commercial Real Estate on the National Economy	122
Lisovskiy I. V., Rudnichenko Ye. M. Building a Model for Optimization of Informational-Analytical Ensuring of Cost Management of Industrial Enterprise.....	129

INVESTMENT PROCESSES

Shuba M. V. Ukraine in the International Rankings of Investment Attractiveness: an Analysis of the Views of Global Agencies and Organizations	135
Romanchuk Z. Z., Vankovych D. V. Improvements of the Financial Regulation in Attracting Investments into the Economy of Ukraine.....	140
Pilko A. D., Kis V. V. Investment Climate and Investment Potential of Region as Objects for Modeling.....	146
Sigaieva T. Ye. A Methodical Approach to Determining the Economic Efficiency of Investment Projects	153

INNOVATIVE PROCESSES

Plieshakova N. A. Innovative Development as a Guarantee of the Financial Stability in Ukraine.....	158
Valiullina Z. V. Influence of the European Integration Processes on the Scientific-Technological Development in Ukraine.....	163

ECONOMICS OF ENTERPRISE

Lysenko A. O., Mashliakevych A. O. Evaluation of Efficiency of Management of the Costs in Operating Maintenance of Roads.....	169
Oliinyk Ie. V. Scenario Planning for Processes of Reproduction of Fixed Assets of Industrial Enterprises.....	174
Skrynkovskyy R. M., Protsiuk T. B., Kostiuik N. R. Internal Audit for Corporate Management System and Diagnostics of Market Value of Enterprise.....	180
Vinichenko O. M. A Morphological Analysis of a System for Control over the Socio-Economic Development of Enterprise.....	188
Kunchenko M. O. System of Management of Information Flows in the System for Budgeting of Trade Enterprises	195

ECONOMICS OF TRANSPORT AND COMMUNICATIONS

Palant O. Yu. Study on Technical-Economic Indicators and the Status of City Electric Transport Industry of Ukraine....	200
---	-----

ECONOMICS OF TRADE AND SERVICES

Shymko O. V. Organizational-Economic Mechanism for Ensuring the Competitiveness of Retail Trade Enterprise	212
Solovianchuk A. V. Development of Franchise Relations in the Terms of Tourism Industry.....	217
Papp V. V. The Tourism Potential of the National Nature Parks (by the Example of Zakarpattia Region).....	223

ECONOMICS OF CONSTRUCTION

Geleverya Ye. M. Economic-Legal Provision for Establishing the Accumulative Funds of Condominium Owners Associations.....	229
Romanenko L. F., Prokopenko V. Yu., Stolbova M. A. Analysis of the Development Companies' Activity at the Ukrainian Real Estate Market	234

ECONOMICS OF INDUSTRY

- Moskalenko K. I.** Methodical Approach to Assessing the Dependency of Machine-Building Sub-Sectors from Foreign Economic Activity..... 239

AGRICULTURAL ECONOMICS AND AGRIBUSINESS

- Vinnychenko O. V.** Organizational-Economic Bases of the Activity of Commodity Exchanges in the Sales of Agricultural Products..... 245

PROBLEMS OF SMALL BUSINESS

- Kosata I. A.** Essence and Classification of the Basic Types of the Integrated Business Structures 252
Melnyk T. O. Provision of Development Infrastructure for Small Business in Ukraine..... 257

ACCOUNTING AND AUDITING

- Avhustova O. O.** Problematic Issues of Organization of Management Accounting at the Fish Processing Enterprises..... 261
Kharlamova O. V. Options for Organizing the Process of Transition to Preparation of the IFRS Reporting..... 266
Semeniuk L. V. Accounting and Cost Analysis in the Product Management System for Catering Enterprises 271

FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT

- Kasych A. O.** Results-Based Budgeting as a Management Tool for a Sustainable Development of Economy..... 276
Yenina-Berezovska A. O. Issues of Interaction of Principles for Establishing Both Fiscal and Tax Systems when Implementing the Fiscal-Budget Policy..... 282
Rudyk N. V. The Monetary Component of the System of Macro-Financial Indicators 288
Yavorska T. V. Strategy of the State Regulation of Insurance Business in Ukraine – the Answer to Current Challenges and Threats 296
Viadrova I. M., Dobrovolska I. O. Formation of the Resource Base of Banks on the Basis of Household Savings: Theoretical Aspects and Ukrainian Realities..... 301
Karcheva G. T. System Analysis of the Profitability of Banks in Ukraine 308
Biliaieva V. Yu. Determining the Level of Financial Sustainability of the Ukrainian Banks..... 314
Portna O. V. Indicators of the Aggregate Financial Potential of Ukraine..... 320
Stepanova H. M. Features of Development of the Domestic Mechanism for Monetary Regulation..... 325
Nikitan N. O. Improvement of Performance Indicators of the State Target Programs for the Control of Expenditure Budget 331
Blyzniuk O. P., Ivanyuta O. M. Trends in the Use of Borrowed Financial Resources in the Activities of Trading Enterprises in Ukraine, Methodical Aspects of their Long Term Planning..... 337
Pedchenko N. S., Duda M. O. A Functional Model of Financial Securing the Activities of Institutions of Joint Investment 346
Lototsky V. A. Evaluating Capability of an Airline Company to Develop Partnerships with Banks 352

MANAGEMENT AND MARKETING

- Tiahunova Z. O., Bondarenko V. M.** Development of the Spa Industry: Management Aspect..... 358

- Hryshova I. Yu., Bondarenko V. M.** Theoretical-Methodological Foundations of the Management of Restructuring the Enterprises for Agrarian Production Processing..... 365
Melnykova O. A. National Branding as a Factor of the Socio-Economic Development of Ukraine..... 370
Ryabik H. Ye. An Economic Substantiation of Marketing Activities Concerning the Development of Competitive Advantages of Enterprise..... 375
Sadovska I. B., Blyakharchuk M. O. Conceptual Framework of Formation of the Accounting Policy of Managerial Accounting..... 381
Semenova V. G. Improving the System for Management of Intellectual Property of Cable Companies 389
Koiuda V. O., Pasko M. I. Methodological Approach to Business Planning of Development of Enterprise..... 394
Bondarieva T. I. A Classifier for Business Models, Focused on Business Processes 403
Ivanov Yu. B., Kapustnyk S. K. Economic Expertises of Strategic Decisions in the System for Strategic Management of Enterprises Development 409
Minenkova O. V. An Analysis of the Current Analytical Methods for Management of the Enterprise Activities..... 415
Petrenko O. O. A Methodical Approach to Prioritization of Managerial Functions in the Formation of Adaptive System for Professional Training of Staff 421
Semenchenko A. V. Improvement of Personnel Security as an Element of Strengthening Financial-Economic Security of Enterprise..... 428
Stetsenko V. V. The Complex System for Management of Marketing Communications in Enterprises..... 433

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПЕРЕДУМОВИ ПОСИЛЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ

© 2015 КОВАЛЕВСЬКА А. В., ПОСПЕЛОВ О. В., ШУЛЬГА О. В.

УДК 332.14

Ковалевська А. В., Поспелов О. В., Шульга О. В. Концептуальні передумови посилення регіональної диференціації

Мета статті полягає в дослідженні концептуальних основ накопиченої різниці в рівнях економічного розвитку регіонів України. При аналізі, систематизації та узагальненні наукових робіт економістів-регіоналів України, Росії, країн Європи та Північної Америки з управління регіональним розвитком було виокремлено теоретичні підходи двох напрямків – неокласичного та кумулятивного, що мали найбільше поширення протягом ХХ ст. У результаті дослідження теоретичних підходів до управління розвитком економічних систем регіонів і ряду наукових моделей у рамках зазначених напрямків було висвітлено їх переваги та недоліки. Також обґрунтовано вплив моделей економічного розвитку виділених теоретичних напрямків на посилення диспропорцій регіонального економічного розвитку. Перспективою подальшого дослідження даного напрямку є розробка стратегії управління розвитком регіонів, спрямованої на вирівнювання рівнів розвитку регіональних економічних систем.

Ключові слова: регіональний розвиток, регіональна диференціація, модель економічного розвитку, фактори економічного розвитку.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 16.

Ковалевська Алла Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємств міського господарства, Харківський національний університет міського господарства ім. О. М. Бекетова (вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002, Україна)

E-mail: profit-ua@ukr.net

Поспелов Олександр Васильович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємств міського господарства, Харківський національний університет міського господарства ім. О. М. Бекетова (вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002, Україна)

E-mail: torpal@ukr.net

Шульга Олексій Віталійович – інженер кафедри економічного аналізу та обліку, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: alex-shulga@yandex.ru

УДК 332.14

Ковалевская А. В., Поспелов А. В., Шульга А. В. Концептуальные предпосылки усиления региональной дифференциации

Цель статьи состоит в исследовании концептуальных основ накопившейся разницы в уровнях экономического развития регионов Украины. При анализе, систематизации и обобщении научных работ экономистов-регионалов Украины, России, стран Европы и Северной Америки по управлению региональным развитием были выделены теоретические подходы двух направлений – неоклассического и кумулятивного, получившие наибольшее распространение в ХХ ст. В результате исследования теоретических подходов к управлению развитием экономических систем регионов и ряда научных моделей в рамках указанных направлений были выявлены их преимущества и недостатки. Также обосновано влияние моделей экономического развития выделенных теоретических направлений на усиление диспропорций регионального экономического развития. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является разработка стратегии управления развитием регионов, направленной на выравнивание уровней развития региональных экономических систем.

Ключевые слова: региональное развитие, региональная дифференциация, модель экономического развития, факторы экономического развития.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 16.

Ковалевская Алла Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятий городского хозяйства, Харьковский национальный университет городского хозяйства им. А. Н. Бекетова (ул. Маршала Бажанова, 17, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: profit-ua@ukr.net

Поспелов Александр Васильевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятий городского хозяйства, Харьковский национальный университет городского хозяйства им. А. Н. Бекетова (ул. Маршала Бажанова, 17, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: torpal@ukr.net

Шульга Алексей Витальевич – инженер кафедры экономического анализа и учета, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: alex-shulga@yandex.ru

UDC 332.14

Kovalevska A. V., Pospelov O. V., Shulga O. V. Conceptual Preconditions for Increasing the Regional Differentiation

The article is aimed at studying the conceptual framework of the accumulated differences in the levels of economic development of the Ukrainian regions. During analysis, systematization and generalization of the scientific works by economists-regionnaires from Ukraine, Russia, countries of Europe and North America on the management of regional development theoretic approaches of the two directions were allocated – the neoclassical and the cumulative, which had obtained the highest circulation in the twentieth century. As result of studying the theoretical approaches to management of development of the economic systems of regions as well as some scientific models in terms of the directions indicated, their advantages and disadvantages have been identified. Impact of models of economic development related to the allocated theoretical directions on increasing the regional disparities of economic development has been substantiated. Prospect of further research in this area will be development of a strategy for management of the development of regions, aimed at aligning the development levels of the regional economies.

Key words: regional development, regional differentiation, model of economic development, factors of economic development.

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 16.

Kovalevska Alla V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics Municipal Companies, Kharkiv National University of Urban Economy named after O. M. Beketov (vul. Marshala Bazhanova, 17, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: profit-ua@ukr.net

Pospelov Olexandr V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics Municipal Companies, Kharkiv National University of Urban Economy named after O. M. Beketov (vul. Marshala Bazhanova, 17, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: torpal@ukr.net

Shulga Oleksiy V. – Engineer of the Department of Economic Analysis and Accounting, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: alex-shulga@yandex.ru

Сучасне спрямування України на включення до європейського співтовариства як рівноправного партнера вимагає швидких, радикальних та дієвих трансформацій на різних рівнях. Не виключенням, а, навпаки, одним із найбільших пріоритетів, є сфера регіональної економіки. Реалізація реформи децентралізації та підвищення ефективності управління на регіональному рівні є передумовою стійкого розвитку всієї країни. Удосконалення наявної системи управління розвитком регіонів потребує аналізу, усвідомлення та переборення ключових факторів (причин) існуючої асиметрії та диференціації. Виділення ключових передумов, формулювання найбільших проблем і конкретизація найбільших досягнень є необхідним етапом перед прийняттям обґрунтованих ефективних рішень.

Учені-регіоналісти і економ-географи (О. В. Васильєв, А. Є. Ачкасов, Г. В. Ковалевський, Л. О. Петкова, В. Б. Родченко, Н. О. Кондратенко, В. В. Ковалевський, О. Л. Михайлюк, І. А. Сазонець, В. Джинджоян, О. Чубар, Д. Стеченко, М. І. Деркач, А. Возна) значну увагу приділяють вивченню міжрегіональних розбіжностей та їхнього крайнього вияву як диспропорцій, що в подальшому може призвести до поглиблення розбалансування всієї народногосподарської системи країни і кризових явищ в економіці [9, 12]. У зв'язку з цим вивчення концепцій, теорій і моделей економічного регіонального розвитку, що є причинами виникнення існуючої диференціації показників розвитку окремих регіонів, становить актуальне теоретичне і практичне завдання.

Сьогодні можна констатувати, що всі важливі зміни, котрі відбуваються в сучасному суспільстві на регіональному та світовому рівнях, починаючи з другої половини ХХ ст., пов'язані з процесами регіоналізації. Науковцями обґрунтовано важливість регіонального економічного розвитку і ключова роль цього процесу в забезпеченні комплексного розвитку держави. Мета статті полягає в опрацюванні та аналізі основних концепцій регіонального економічного розвитку задля дослідження та визначення основних передумов, які спричиняють асиметричний розвиток регіональних економічних систем. Наслідком асиметричного розвитку економіки регіонів є регіональна економічна диференціація, яка уповільнює загальний економічний розвиток

держави, може спричиняти не тільки економічні, але й соціальні кризові явища.

Будь-яка економічна концепція, теорія або модель регіонального економічного розвитку під час виникнення та домінування у світовій науковій думці передбачає покращення стану, зменшення рівня асиметрії регіональних економічних систем і підвищення темпів економічного розвитку країни в цілому, можливо, не одразу після впровадження конкретних дій, але через деякий період як результат трансформацій, впливу певних факторів, протікання процесів та їх наслідків. Однак неможливо врахувати всі діючі фактори. Отже, неможливо в повному обсязі передбачити наслідки застосованих трансформацій, унаслідок яких рівень економічної та соціальної асиметрії регіонів може не знижуватись, а, навпаки, підвищуватись.

Зазначимо, що дефініція «концепція регіонального розвитку» є найвищим рівнем наукових досліджень, у рамках якого складаються певні наукові теорії регіонального розвитку. У свою чергу, результати досліджень і розробки наукових теорій регіонального розвитку відбиваються в конкретних моделях регіонального розвитку. Систематизуючи визначення концепції, теорії та моделі регіонального економічного розвитку, побудуємо ієрархічну схему розглянутих дефініцій (рис. 1).

Відповідно до мети дослідження розглянемо концепцію диференційованого економічного регіонального розвитку, що набула піку своєї популярності у світі наукової думки в середині ХХ століття. Її можна умовно розділити на неокласичний та кумулятивний теоретичні напрями.

Теорії й моделі регіонального економічного розвитку неокласичного напрямку в основному ґрунтуються на факторах, що визначають виробничий потенціал території, але залежно від моделі додатково розглядаються один або декілька просторових факторів – таких, як міжрегіональна торгівля, транспортні витрати, рух трудових ресурсів та ін.

У теоріях і моделях неокласичного напрямку регіони розглядаються як одиниці виробництва, взаємозв'язок і рівновага яких встановлюється за допомогою ринкових факторів. Нерівномірний економічний розвиток регіо-

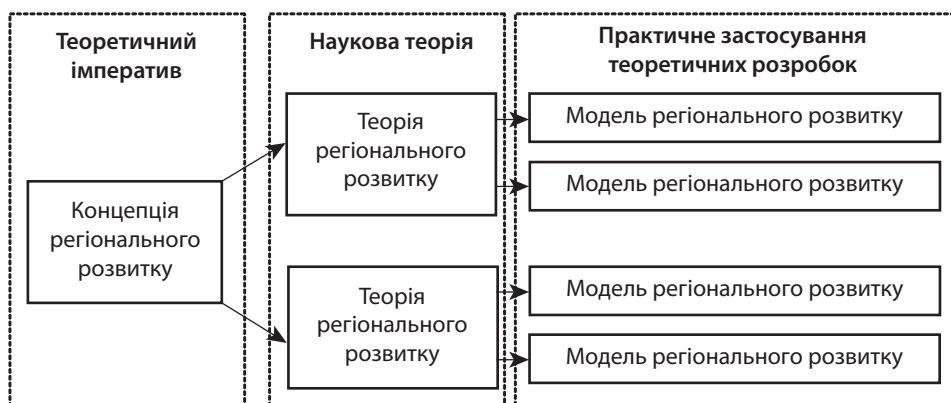


Рис. 1. Схема ієрархії дефініцій «концепція», «теорія», «модель»

Джерело: авторська розробка.

нів у цих моделях, аналогічно до будь-яких елементів ринкової системи, пояснюється відхиленнями від рівноваги тимчасового характеру або наслідками недосконалого коригування у відповідь на шоки зовнішнього походження. Внаслідок цього на територіях з відставанням у темпах економічного розвитку необхідно взяти ряд заходів для підвищення темпів розвитку. Уточнимо, що території з відставанням у рівні економічного розвитку мають розвиватися випереджаючими темпами, звідси виникла інша назва наукового напрямку – теорії випереджаючого розвитку. У довгостроковій перспективі диференціація рівня розвитку регіонів повинна зникати, і має відбуватися зближення регіональних рівнів економічного розвитку. Незважаючи на належність до концепції диференційованого регіонального розвитку, неокласичні теорії регіонального розвитку розглядають нерівномірність регіонального економічного розвитку як тимчасове явище (перехідний стан). Результатом застосування моделей неокласичного напрямку має бути зближення рівнів розвитку економічних систем окремих регіонів. Представниками неокласичного напрямку регіонального розвитку в ході теоретичних досліджень закономірностей розвитку регіональних економічних систем було розроблено ряд моделей регіонального розвитку.

Спираючись на дослідження інших вчених і використовуючи результати власних досліджень, ми відносимо до найбільш значущих представників неокласичного напрямку регіонального розвитку Х. Зібберта, Дж. Бортса, Т. Свана, Р. Солоу, Д. Ромера, Г. Менкью, Р. Барро, А. Уейла, Р. Холоу, Х. Сала-і-Мартіна, Ч. Джонса [3, 6, 7, 16]. Основні з висунутих ними теорій складають (залежно від конкретної теорії або моделі регіонального розвитку) правила виробничої функції з постійною та зменшуваною віддачею масштабу, збіжності регіонів, міжрегіональної торгівлі й мобільності факторів виробництва, правило переміщень ресурсів і відстаней переміщень, збалансованого розвитку й умови вільної конкуренції. Відповідно до наведених правил факторами регіонального розвитку вважалися традиційні виробничі витрати – факторні й транспортні, а також географічні, політичні та соціальні. Представники неокласичного напрямку вважали, що згодом повинне відбуватися згладжування розходжень темпів розвитку регіонів шляхом досягнення капіталоозброєності рівноважного стану й мобільності факторів виробництва, завдяки чому регіони з відставанням у рівні економічного розвитку розвиваються більш високими темпами.

Відповідно до загальної тенденції того часу перші представники неокласичного напрямку пояснювали регіональні темпи розвитку та їх розходження, спираючись на фактори загальнонаціонального рівня розвитку. Першочергове значення, відповідно до неокласичного напрямку, мають фактори збільшення виробничого потенціалу регіонів: сировинні та людські ресурси, забезпеченість капіталом і рівень технологічного розвитку. Темп зростання регіональної економіки залежить від рівня забезпеченості цими факторами, а вирівнювання ступеня економічного розвитку відбувається завдяки міжрегіональному руху факторів.

Міжрегіональний рух факторів обґрунтовано відповідно до теорії порівняльних переваг Д. Рікардо, а досягнення рівних ступенів розвитку регіональних систем – відповідно до теорій за авторством Хекшера – Оліна – Самуельсона, які розробили фундаментальні положення вирівнювання цін на фактори виробництва. Спираючись на зазначені теорії, Дж. Бортс розробив модель регіонального розвитку, відповідно до якої завдяки стану абсолютної мобільності факторів кожен регіон ввозить з інших територій (наприклад, інших регіонів або інших держав) такі фактори виробництва й товари, нестача яких відбувається в його межах, а натомість вивозить (експортує) відповідно такі фактори виробництва і товари, які мають у надлишку. Внаслідок вільного переміщення факторів виробництва (і товарів) між різними регіонами відбувається вирівнювання цін на них (у всіх регіонах), створюючи умови для досягнення всіма регіонами країни однакового рівня економічного розвитку в довгостроковій перспективі. Такими умовами є випереджаючі темпи розвитку слаборозвинених регіонів [2, 16]. Вільний рух факторів виробництва – один з інструментів вільного ринку, отже, саме механізми стихійного ринку є основою ефективного розвитку регіональних економічних систем. Абстрагуючись від недоліків ринкових механізмів, зазначимо головну ваду моделі регіонального розвитку Дж. Бортса – неможливість оцінки швидкості наближення рівнів розвитку окремих регіонів та кінцевого рівня конвергенції економічних систем.

Ряд науковців, серед яких Ю. А. Гаджиев, Л. Д. Казаченко та ін., включають до неокласичного напрямку теорії збіжності й конвергенції Р. Солоу, Т. Свана; Менкью – Ромера – Вейла; Барро, Сала-і-Мартіна, а також розроблені ними моделі [10, 13]. Основою теорій збіжності та конвергенції є неокласична модель розвитку Солоу й Свана, в якій описано пряму залежність між темпами економічного зростання регіону та розривом середнього значення ВРП на душу населення [10]. Однак, крім цього, у моделі Солоу й Свана закладено рівності ряду показників виробництва для всіх регіонів, таких як норми амортизації та заощаджень, темпи технічного прогресу та зростання населення, і навіть внесок капіталу (людського і фізичного) у ВРП. Практично така абсолютна збіжність показників малоймовірна, що пояснює неможливість застосування даної моделі в реальному житті.

Найбільш досконалою науковці вважають теорію регіонального розвитку, розроблену Х. Зіббертом, яка теж належить до неокласичного напрямку. Модель регіонального розвитку, побудована на основі теорії Х. Зібберта, використовує виробничу функцію, в якій обсяг потенційно можливого виробництва в регіоні ставиться в залежність від таких видів витрат, як капітал, праця, земля і рівень технічних знань робітників. Водночас Х. Зібберт додає до моделі транспортні витрати та соціальні фактори, тобто враховує вплив територіальних і функціональних особливостей регіону і допускає можливість взаємозаміщення окремих факторів виробництва [7].

Також заслуговує на увагу сучасна розширена теорія Р. Холла та Ч. Джонса, що відноситься до неокласичного напрямку. На основі своєї теорії науковці роз-

робили модель регіонального розвитку, до якої включають не тільки традиційні виробничі фактори розвитку, але й соціальні, інституціональні, політичні фактори й географічне положення регіону [3]. Безперечно, це є значним прогресом в еволюції неокласичних теорій регіонального розвитку, але лишається не усуненим важливий недолік – забезпечення зближення економічних міжрегіональних розходжень здійснюється механізмом вільного ринку, згідно з яким фактори виробництва переміщуються в такі регіони, де за них платять більше. Цей механізм ґрунтується на базових положеннях теорій порівняльних переваг Д. Рікардо, співвідношенні факторів виробництва Хекшере–Оліна, теоремі вирівнювання цін на фактори виробництва (а також моделі) Хекшере–Оліна–Самуельсона, а також на теорії конвергенції Солоу і Свана, Менкью–Ромера–Вейла, Барро, Сала-і-Мартіна [1]. Відповідно до цих теорій, в умовах факторної мобільності, капітал переміщується через низьку норму прибутковості з високорозвинених районів у менш розвинені. А у зворотному напрямку – до високорозвинених районів – переміщуються трудові ресурси, адже працівники бажають вищий рівень заробітної плати, ніж у менш розвинених регіонах. У результаті різноспрямованого руху праці й капіталу, як зазначено в роботі Л. В. Пельтек, зближаються сукупні доходи регіонів і, отже, вирівнюються міжрегіональні розходження економічного розвитку [16].

На практиці існують певні обмеження щодо факторної та ресурсної мобільності, що встановлюються органами влади і корпоративного управління. Ми також вважаємо, що реалізація механізму вільного ринку не представляється можливою через саму його сутність, який, згідно із визначенням, є економічною системою, що здійснює саморегулювання через вільну конкуренцію – тобто нічим не обмежені попит і пропозицію. Вільна конкуренція має ряд певних недоліків, найбільш суттєвими з яких є: стихійний характер розвитку, що проявляється в несистемній зміні періодів спадів і піків виробництва; неможливість розв'язання соціальних проблем суспільства ринковими методами – як наслідок соціальна незахищеність населення, зростання невдоволеності й тенденція до соціальної кризи; тенденція до монополізації, що неминуче призводить до зникнення механізму вільного ринку. Ці недоліки викликають необхідність зовнішнього втручання, що виявляється, у тому числі, в обмеженнях, накладених на механізм вільного ринку, таким чином, виключаючи повну «вільність» ринку. Доходимо висновку, що через недосконалість реалізації механізму вільного ринку розроблені неокласиками заходи та інструменти не приводять до досягнення поставленої мети, а саме – вирівнювання рівнів економічного розвитку окремих регіонів. На нашу думку, саме через застосування помилкових передумов неокласичними теоріями відбувається обернений процес – процес посилення диференціації економічного розвитку окремих регіонів.

Також вважаємо необхідним наголосити на недоурахування (майже повне неврахування) регіональних або просторових факторів теоріями регіонального роз-

витку неокласичного напрямку, що є значним недоліком. Зокрема Х. Бос відзначив, що «у більшості випадків сучасні економічні теорії надзвичайно чітко формулюють припущення про зміни в часі, але не конкретизують просторові умови» [8]. Це призводить до неможливості передбачити або скоригувати темпи економічного розвитку регіонів. Практичне запровадження неокласичних моделей виявило, що просторові фактори здійснюють значний вплив на регіональний розвиток.

Кумулятивний напрям теорій регіонального економічного розвитку базується на теорії «взаємної й кумулятивної обумовленості» Г. Мюрдала [15]. На відміну від основи теорій неокласичного напрямку – теорії рівноваги, що припускає незмінне повернення економічної системи до стану рівноважного спокою відповідними стихійними силами, теорія кумулятивного розвитку висуває на передній план певні процеси, які від початку створюють умови для подальшого розвитку й забезпечують кінцевий результат, що незмірно перевищує первісний імпульс. Такі процеси, на відміну від механізмів вільного ринку, мають керований характер, що є головною відмінністю від неокласичного напрямку теорій регіонального розвитку. У ролі керуючого суб'єкта найчастіше пропонується держава, але не виключається участь інших суб'єктів управління у процесі досягнення регіонального розвитку, який відбувається у вигляді різнонаправлених процесів, що весь час піддаються впливу численних імпульсів. Під час такого розвитку економічні рівні регіонів не вирівнюються, а відбувається лише деяке зближення між ними. Іншими словами, регіональна диференціація може залишатися значною протягом тривалого проміжку часу, і згодом рівні економічного розвитку регіонів залишатимуться різними [4, 15].

До найбільш яскравих представників теорій кумулятивного розвитку регіонів належать Г. Мюрдаль, А. Хіршман, Ф. Перру, Х. Річардсон, Дж. Фрідман, Т. Хегерстранд, Ж-Р. Будвіль, П. Потье, Х. Р. Ласуен, Х. Гірш. Основу моделей за авторством зазначених науковців становлять базові положення про виникнення центрів економічного розвитку й каналів поширення економічного розвитку в просторовій економіці, утворення об'єднань різного характеру і складу, проникнення нововведень у суміжні або транзитні території, розвиток периферії центрів розвитку, нерівномірний економічний розвиток в умовах вільної конкуренції та ін. Ґрунтуючись на цих правилах, до складу просторових факторів розвитку економіки перелічені науковці включають спеціалізацію, або територіальний поділ праці, транспортні витрати, мобільність факторів виробництва, центральне місце розвитку й фактори його виникнення, агломерацію виробництва й фактори її утворення, інновацію й інші нововведення й канали їх поширення, а також локалізацію, пов'язану з немобільністю факторів виробництва й індивідуальних особливостей регіонів [4, 10, 15].

Автором базової моделі даного напрямку, відповідно і автором базової теорії, є Г. Мюрдаль. Учений показав зростання й помноження навіть незначних переваг територій за допомогою спеціалізації й ефекту масштабу. Г. Мюрдаль стверджує, що переваги певних

місцевостей ведуть до прискорення їхнього розвитку з утворенням «полюсів зростання» й великому відставанню депресивних регіонів. На цій підставі він робить висновок, що регіони розвиваються нерівномірно, і їх рівні економічного розвитку не зближуються [15].

У теорії «прямого й зворотного зв'язку» А. Хіршман припускає вільну доступність до ресурсів і якостей, нестача яких й служить першопричиною відсталості, але виступає на підтримку «незбалансованого розвитку», що може дати стимул для мобілізації потенційних резервів в інтересах розвитку. Він доходить висновку, що просторовий розвиток економіки в країні відбувається нерівномірно, у результаті рівні економічного розвитку територій зближуються, але не вирівнюються [4]. На нашу думку, такий підхід не має на меті посилення регіональної диференціації, але також не вважає необхідним подолання диспропорцій економічного розвитку, лише припускаючи їх зменшення. Тобто, рівень регіональної економічної диференціації може лишатися незмінним, так само лишатимуться й соціально-економічні проблеми, що уповільнюють регіональний економічний розвиток.

Найбільш відомою теорією кумулятивного напрямку економічного розвитку є теорія «полюсів росту». Вперше теорія «полюсів зростання» була висунута французьким економістом Ф. Перру, відповідно до якої розвиток економіки країни в усіх регіонах відбувається нерівномірно. Економічний розвиток з'являється в деяких пунктах, або полюсах зростання, з інтенсивністю, що змінюється. Економічний розвиток поширюється по різних каналах і з певним змінним ефектом – на всю економіку. Регіональний розвиток, відповідно до цієї теорії, не забезпечує рівномірності та асиметричності станів територій, хоча можливі деякі вирівнювання шляхом каналів розподілу «ефектів збільшення».

Теорію «полюсів зростання» підтримав науковець П. Потье, розвинувши її в роботах про вісі розвитку. Розглянувши ідеї Ф. Перру, вчений дійшов висновку, що додаткові імпульси розвитку одержують території, розташовані між «полюсами», адже завдяки специфічному географічному розміщенню таких територій вони отримують додаткові імпульси розвитку, інновації, підвищені темпи розвитку інфраструктури (наприклад, для обслуговування вантажопотоків). Регіони, розташовані між «полюсами зростання», разом з ними формують просторову основу економічного розвитку регіону [5].

Інший відомий представник кумулятивного напрямку, Х. Р. Ласуен, розвиваючи ідею полюсів економічного зростання, виявляє характерні риси «полюсів», пов'язаних з більш істотним впливом експорту на розвиток регіону, ніж розглядалось раніше. Отже, полюсом зростання може бути комплекс підприємств, пов'язаний з експортом регіону, а не з провідною виробничою галуззю, як вважалося раніше. Також експортні сектори окремих регіонів створюють загальнонаціональний попит і через нього – імпульси зростання регіонів. Ці імпульси зростання поширюються на всі галузі регіону через ринкові зв'язки й інші специфічні канали, але які саме – вченим не досліджено [14].

Моделі кумулятивного розвитку мали подальші розробки, але всі вони мають низку недоліків. Найбільш повно ці недоліки перераховані в роботах Ю. А. Гаджієва [10] та О. Г. Гранберга [11], але для нашого дослідження найбільш суттєвим є базис концепцій цього напрямку, який стверджує, що регіональний розвиток може і має відбуватися нерівномірно, лише деякою (незначною) мірою регіональна диференціація має бути скоригована певними діями відповідних суб'єктів управління, що здійснюють керування регіональним економічним розвитком. На наш погляд, такий підхід не зменшить існуючий рівень регіональної диференціації до нормального рівня, такого, що дасть змогу максимально ефективно розвивати економіку країни в цілому, оскільки вважає це нормальним явищем. Підхід до регіонального економічного розвитку з позицій кумулятивного теоретичного напрямку значно зменшує ефективність розвитку економічної системи держави, оскільки, згідно з дослідженнями вчених-регіоналістів, гармонійний розвиток регіональних економічних систем дає змогу розвиватись економічній системі держави порівняно більш високими темпами.

Результат проведеного аналізу неокласичного і кумулятивного теоретичних підходів до регіонального економічного розвитку наведено в порівняльній *табл. 1*.

ВИСНОВКИ

Розглянуто два основні теоретичні підходи до регіонального економічного розвитку – неокласичний і кумулятивний. Показано, що обидва напрями тривалий час застосовувались як концептуальні основи регіонального економічного розвитку, отже, справили значний вплив на сучасний стан регіональних економічних систем. Доведено, що різні концепції, теорії та моделі впливають на рівень регіональної диференціації через те, що: 1) неокласичний теоретичний напрям майже не враховує вплив істотних об'єктивних факторів (просторових) на процес регіонального економічного розвитку і спирається на механізм вільного ринку; 2) кумулятивний напрям взагалі не вважає високий рівень регіональної диференціації істотною проблемою. Загалом, обидва теоретичні напрями мають певні переваги, але не можна недооцінювати значущість зазначених недоліків, що призвели до посилення регіональної диференціації. Результати дослідження мають бути враховані для подальшої роботи – розробки стратегії регіонального розвитку, спрямованої на гармонійний розвиток національної економіки через зближення рівнів економічного розвитку окремих регіонів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Barro R. Economic Growth / R. Barro, X. Sala-i-Martin. – 2nd ed. – The MIT Press, 2004.
2. Borts G. H. Economic Growth in a Free Market / G. H. Borts, J. I. Stein. – New York, London, 1964.
3. Hall R. Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker than Others? / R. Hall, Ch. Jones // Quarterly Journal of Economics. – 1999. – V. CXIV. – P. 83–116.
4. Hirschman A. The Strategy of Economic Development / A. Hirschman // Yale University Press. – New Haven, 1958.
5. Pottier P. Axes de communication et développement économique / P. Pottier // Revue Economique. – 1963. – № 1. – P. 12–58.

Порівняльний аналіз концепцій регіонального економічного розвитку

Показник	Неокласична концепція	Кумулятивна концепція
Мета	Вирівнювання темпів економічного розвитку при досягненні окремими територіями однакового рівня економічного розвитку	Підтримка переваг певних місцевостей, центрів (полісів) зростання, що веде до прискорення їхнього розвитку. Економічний розвиток поширюватиметься на всю економіку
Основні представники	Р. Солоу, Е. Денісон, Р. Лукас, П. Ромер, Е. Хеллман, Г. Гросман, А. Діксіт, Г. Мюрдаль, Т. Еггерсон, К. Перес, О. Сухарев, Д. Стігліц, М. Спенс	Г. Мюрдаль, А. Хіршман, Ф. Перру, Х. Річардсон, Дж. Фрідман, Т. Хегерstrand, Ж-Р. Будвіль, П. Потье, Х. Р. Ласуен, Х. Гірш
Передумови	Механізм вільного ринку, теорія рівноваги Л. Вальраса, теорія порівняльних переваг Д. Рікардо. При цьому регіони розглядаються як одиниці виробництва, між якими за допомогою ринкових факторів може встановитися взаємозв'язок і рівновага	Теорія «взаємної й кумулятивної обумовленості» Г. Мюрдаля, яка висуває на передній план певні процеси, які від початку створюють умови для подальшого розвитку й забезпечують кінцевий результат, що незмірно перевищує первісний імпульс. Такі процеси, на відміну від механізмів вільного ринку, мають керований характер
Ключові фактори	Виробничі фактори, також залежно від моделі, додатково розглядаються один або декілька просторових факторів – таких, як міжрегіональна торгівля, транспортні витрати, рух трудових ресурсів та ін.	Спеціалізація, або територіальний поділ праці, транспортні витрати, мобільність факторів виробництва, центральне місце розвитку й фактори його виникнення, агломерація виробництва й фактори її утворення, інновація й інші нововведення та канали їх поширення, локалізація, пов'язана з немобільністю факторів виробництва
Теорії та моделі	Теорема Хекшера – Оліна – Самуельсона; моделі збіжності й конвергенції Р. Солоу, Т. Свана; Менкью – Ромера – Вейла; теорія і модель Х. Зібберта; теорія Р. Холла та Ч. Джонса	Теорія і модель Г. Мюрдаля, теорія «прямого й зворотного зв'язку» А. Хіршмана, теорія «полісів зростання» Ф. Перру, теорія Й. Шумпетера, теорія й модель П. Потье, модель Х. Р. Ласуена
Переваги	Дозволяє визначити швидкість конвергенції – тобто час подолання половини відстані, що відокремлює економіку регіону від її стійкого стану, що дозволяє регіональним органам влади і бізнес-структурам приймати конкретні рішення для забезпечення стійкого розвитку регіонів	Передбачає застосування конкретних управлінських дій для управління регіональним економічним розвитком, тобто процес економічного розвитку регіонів стає керованим. Ураховує просторові фактори і поширення економічних ефектів «точок розвитку» на інші території
Недоліки	Занадто жорсткі передумови, зневага до соціальних і політичних факторів; ігнорування інновацій і каналів їхнього поширення, механізм вільного ринку прийнято за основу економічного розвитку; відведено значну роль слабо вивченим зовнішнім факторам	Не вважає за необхідне вирівнювання рівнів економічного розвитку регіонів

6. Solow R. M. A Contribution to the Theory of Economic Growth / Robert M. Solo // Quarterly Journal of Economics. – 1956. – Is. 70(1). – Pp. 65–94.

7. Siebert H. Regional Economic Growth Theory and Policy / H. Siebert. – Scranton, 1969.

8. Бос Х. Размещение хозяйства / Х. Бос / Пер. с англ.; под ред. В. А. Маша. – М.: Изд-во Прогресс, 1970. – 158 с. – (С. 20).

9. Возна Л. Основні суперечності та перспективи використання соціально-економічного потенціалу регіонів / Л. Возна // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 1(10). – С. 167–174 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/book/StrPryor/10/21.pdf>

10. Гаджиев Ю. А. Неоклассические и кумулятивные теории регионального экономического роста и развития / Ю. А. Гаджиев // Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского гос. ун-та. – 2008. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://koet.syktu.ru/vestnik/2008/2008-1/1/1.htm>

11. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики: учебник для вуза / А. Г. Гранберг. – М.: ГУВШЭ, 2000. – 495 с. – (С. 87).

12. Деркач М. І. Проблеми диференціації соціально-економічного розвитку регіонів України в умовах глобальної фінансової кризи / М. І. Деркач // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: наук. зб. – Вип. 7, Т. 2 / За ред. І. Г. Ткачук. – Івано-Франківськ, 2011. – С. 221–224.

13. Казаченко Л. Д. Неоклассические теории регионального роста / Л. Д. Казаченко // Вестник – Экономист Забайкальского государственного университета (ЗабГУ). – 2013. – № 6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vseup.ru/static/articles/kazachenko_2.pdf

14. Ласуэн Х. Р. Урбанизация и экономическое развитие: временное взаимодействие между географическими и отраслевыми кластерами / Х. Р. Ласуэн // Пространственная экономика. – 2010. – № 1. – С. 68–101.

15. Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира». Драма Азии / Г. Мюрдаль / Пер. с англ. / Общ. ред. д. э. н., проф. Р. А. Ульяновского. – М.: Изд-во «Прогресс», 1972. – 767 с. – (С. 565–575).

16. Пельтек Л. В. Развитие региональной промышленной политики державы: теория, методология, механизмы: монография

/ Л. В. Пельтек. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – 268 с.

REFERENCES

Barro, R., and Sala-i-Martin, X. *Economic Growth: The MIT Press*, 2004.

Borts, G. H., and Stein, J. I. *Economic Growth in a Free Market*. New York, London, 1964.

Bos, Kh. *Razmeshchenie khoziaystva* [Accommodation services]. Moscow: Progress, 1970.

Derkach, M. I. "Problemy dyferentsiatsii sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv Ukrainy v umovakh hlobalnoi finansovoi kryzy" [Problems of differentiation socio-economic development of Ukraine in the global financial crisis]. *Aktualni problemy rozvytku ekonomiky rehionu*, vol. 2, no. 7 (2011): 221-224.

Gadzhiev, Yu. A. "Neoklassicheskie i kumulativnye teorii regionalnogo ekonomicheskogo rosta i razvitiia" [Neoclassical theory and cumulative regional economic growth and development]. <http://koet.syktsu.ru/vestnik/2008/2008-1/1/1.htm>

Granberg, A. G. *Osnovy regionalnoy ekonomiki* [Fundamentals of the regional economy]. Moscow: GUVShE, 2000.

Hall, R., and Jones, Ch. "Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker than Others?". *Quarterly Journal of Economics*, no. V. CXIV (1999): 83-116.

Hirschman, A. *The Strategy of Economic Development*. New Haven: Yale University Press, 1958.

Kazachenko, L. D. "Neoklassicheskie teorii regionalnogo rosta" [Neoclassical theory of regional growth]. http://vseup.ru/static/articles/kazachenko_2.pdf

Lasuen, Kh. R. "Urbanizatsiia i ekonomicheskoe razvitie: vremennoe vzaimodeystvie mezhdru geograficheskimi i otraslevymi klasterami" [Urbanization and economic development: the time of interaction between the geographical and sectoral clusters]. *Prostranstvennaia ekonomika*, no. 1 (2010): 68-101.

Miurdal, G. *Sovremennye problemy «tretego mira»*. Drama Azii [Modern problems of the "third world". Drama Asia]. Moscow: Progress, 1972.

Pottier, P. "Axes de communication et developpement economique". *Revue Economique*, no. 1 (1963): 12-58.

Peltek, L. V. *Rozvytok rehionalnoi promyslovoi polityky derzhavy: teoriia, metodolohiia, mekhanizmy* [The development of regional industrial policy: the theory, methodology, mechanisms]. Mykolaiv: Vyd-vo ChDU im. Petra Mohyly, 2010.

Siebert, H. *Regional Economic Growth Theory and Policy*. Scranton, 1969.

Solo, R. M. "A Contribution to the Theory of Economic Growth". *Quarterly Journal of Economics*, no. 70 (1) (1956): 65-94.

Vozna, L. "Osnovni superechnosti ta perspektyvy vykorystannia sotsialno-ekonomichnoho potentsialu rehioniv" [Contradictions and prospects of social and economic potential]. <http://old.niss.gov.ua/book/StrPryor/10/21.pdf>

МЕХАНИЗМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ В УСЛОВИЯХ НАРАЩИВАНИЯ УГРОЗ И РИСКОВ

© 2015 ТУЛЬЧИНСКАЯ С. А., ЧОРНИЙ Б. П.

УДК 658:621.339.15

Тутьчинская С. А., Чорний Б. П. Механизм привлечения инвестиционных ресурсов в условиях наращивания угроз и рисков

Целями данной статьи являются определение сущности понятия «механизм привлечения инвестиционных ресурсов», анализ факторов внешней среды, оказывающих влияние на механизм привлечения инвестиционных ресурсов, и оценка методов управления этим процессом. Раскрыта сущность понятия «механизм привлечения инвестиционных ресурсов» через функции, которые обусловлены целями инвестирования и реализуются в процессе инвестиционной деятельности. Обосновано, что механизм привлечения инвестиционных ресурсов – это конкретный способ организации, мобилизации и использования инвестиционных ресурсов под воздействием экономических законов, экономической политики государства и эффективности субъектов хозяйствования. Определена главная цель и основные задачи механизма привлечения инвестиционных ресурсов. Проанализированы факторы внешней среды, влияющие на механизм привлечения инвестиционных ресурсов. Доказано значение методов управления для эффективного функционирования механизма, в рамках реализации которых используются определенные инструменты и процедуры.

Ключевые слова: механизм привлечения, инвестиции, инвестиционные ресурсы, инвестиционная деятельность, инвестирование, задачи механизма.

Библ.: 12.

Тутьчинская Светлана Александровна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики и предпринимательства, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: tuha@ukr.net

Чорний Богдан Петрович – аспирант, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: Vcherniy2015@ukr.net

УДК 658:621.339.15

UDC 658:621.339.15

Тутьчинська С. О., Чорний Б. П. Механізм залучення інвестиційних ресурсів в умовах нарощення загроз і ризиків

Tulchynska S. O., Chorniy B. P. Mechanism for Attraction of Investment Resources in the Conditions of Escalating Threats and Risks

Дана стаття присвячена визначенню сутності економічного поняття «механізм залучення інвестиційних ресурсів», аналізу факторів зовнішнього середовища, які чинять вплив на механізм залучення інвестиційних ресурсів, та оцінці методів управління цим процесом. Розкрито сутність поняття «механізм залучення інвестиційних ресурсів» через функції, які обумовлені цілями інвестування та реалізуються в процесі інвестиційної діяльності. Обґрунтовано, що механізм залучення інвестиційних ресурсів – це конкретний спосіб організації, мобілізації й використання інвестиційних ресурсів під впливом дії економічних законів, економічної політики держави та ефективності суб'єктів господарювання. Визначено головну мету та основні завдання механізму залучення інвестиційних ресурсів. Проаналізовано фактори зовнішнього середовища, що чинять вплив на механізм залучення інвестиційних ресурсів. Доведено значення методів управління для ефективного функціонування механізму, у межах реалізації яких використовують певні інструменти та процедури.

The objectives of this article are definition of essence of the notion of «mechanism for attracting investment resources», analysis of environmental factors, influencing mechanism for attraction of investment resources, and estimation of methods for managing this process. Essence of the notion of «mechanism for attracting investment resources» has been disclosed through the functions, which are determined by the investment objectives and are implemented in the process of investment. It has been proved that a mechanism for attraction of investment resources represents a particular way of organizing, mobilizing and use of investment resources under the influence of economic laws, the State's economic policy and efficiency of economic entities. The main objective and major tasks of a mechanism for attraction of investment resources have been determined. Factors of the external environment, influencing mechanism for attraction of investment resources, were analyzed. Importance of management methods for the effective functioning of mechanism has been proved, in terms of which certain tools and procedures can be used.

Ключові слова: механізм залучення, інвестиції, інвестиційні ресурси, інвестиційна діяльність, інвестування, завдання механізму.

Key words: mechanism for attraction, investments, investment resources, investment activity, investment, tasks of mechanism.

Библ.: 12.

Bibl.: 12.

Тутьчинська Світлана Олександрівна – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки і підприємництва, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: tuha@ukr.net

Чорний Богдан Петрович – аспірант, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: Vcherniy2015@ukr.net

Tulchynska Svitlana O. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Economics and Business, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

E-mail: tuha@ukr.net

Chorniy Bogdan P. – Postgraduate Student, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

E-mail: Bcherniy2015@ukr.net

На современном этапе развития экономики Украины, характеризующимся постоянным наращиванием угроз и рисков и оказывающем негативное влияние на деятельность отечественных предприятий, встает актуальный вопрос эффективности привлечения и использования инвестиционных ресурсов.

Ключевой задачей для решения данного вопроса является создание такого механизма привлечения инвестиционных ресурсов, который позволит получить конкретный экономический результат, учитывающий наличие и воздействие внешних и внутренних факторов макросреды, что даст возможность должным образом

использовать существующий потенциал предприятия. Совершенный механизм привлечения инвестиционных ресурсов должен стать базовой основой социально-экономического развития отечественных предприятий, залогом их эффективного результативного длительного функционирования в сложных современных условиях экономики государства.

Проведенный анализ публикаций отечественных ученых-экономистов позволяет отметить, что исследованию проблем функционирования механизма привлечения инвестиционных ресурсов посвящают свои научные работы такие ученые: О. Андреева [1], Ю. Беседа [2], И. Верхоляд [3], Т. Майорова [6], И. Максименко [7], О. Охрименко, И. Манаенко [8], А. Пересада [9] и др. Но необходимо подчеркнуть, что многообразие подходов к пониманию сущности процесса привлечения инвестиционных ресурсов вызывает необходимость более детальной проработки этого направления исследования. Поэтому на данном этапе развития экономики Украины, при насущной необходимости активизации инвестиционного процесса для отечественной экономики, становится актуальной задача разработки эффективного механизма привлечения инвестиционных ресурсов на предприятиях.

Целью статьи является определение сущности понятия «механизм привлечения инвестиционных ресурсов», анализ факторов внешней среды, оказывающих влияние на этот механизм, и оценка методов управления им.

Вэкономике понятие «механизм» пришло из техники во второй половине 60-х годов прошлого века, когда возникла необходимость в описании взаимодействия социальных и производственных процессов. Прототипами простых механизмов, взятых из механики, в экономической науке стали инструменты, входящие в состав механизма [2, с. 26]. Главное отличие заключается в том, что при рассмотрении сущности понятия «механизм» в технических науках используется ресурсный подход, а в экономической науке – системный или процессный подходы.

Так, в экономической энциклопедии, используя системный подход, дано следующее определение механизма: «система, устройство, способ, определяющие порядок определенного вида деятельности; или система определенных звеньев и элементов, приводящих в действие» [4, с. 355]. Максименко И. А., Бокий В. И., также используя системный подход, определяют механизм «как сложную организованную систему, которая перерабатывает входные условия, сложившиеся в желаемый выход – процессы» [7, с. 124]. Разетдинов Р. М. определяет механизм как систему, которая «устойчиво определяет порядок любого вида деятельности» [11]. Зиновьев В. Ф. под механизмом также понимает систему, устанавливающую порядок конкретных действий, определяя, что экономический механизм – «система экономических средств, форм и методов воздействия на материальные интересы работников производственных и непроизводственных средств, которая включает в себя следующие элементы: ценообразование, стимулирование труда, экономические санкции, нормативную базу, критерии

оценки эффективности» [5, с. 29]. Верхоляд И. Н. определяет механизм как «порядок процесса, в основу которого положены его стадии, которые сейчас и определяют первоочередность выполнения задач» [3, с. 5].

Мы согласны с тем, что «механизм – это совокупность ресурсов экономического процесса и способов их взаимодействия для реализации данного процесса» [12]. Механизм не может рассматриваться отдельно от процесса, поскольку он направлен на выполнение специфических функций, что невозможно без определенного процесса. В любой момент времени у субъекта экономики должно быть достаточное количество ресурсов для осуществления определенных изменений, иначе процесс развития может и не привести к текущим результатам [10, с. 115].

Развитие многих отечественных предприятий является следствием реализации механизма привлечения инвестиционных ресурсов как процесса, но при этом, в свою очередь, есть и обратная зависимость. Результат привлечения инвестиционных ресурсов причинно обусловлен процессом развития предприятий в современных условиях наращивания угроз и рисков. В любом случае выходом механизма является результирующий экономический эффект, который соответствует поставленной цели инвестирования.

Механизм раскрывает свое действие через функции, под которыми понимаем устойчивый способ активного взаимодействия, при котором изменение одних объектов или процессов влечет за собой изменение других. Этот процесс происходит в пределах конкретной целенаправленной деятельности между субъектами и объектами через прямые и обратные связи между ними. То есть можно выделить следующие функции:

- ✦ *управления* – обеспечивает перераспределение ресурсов механизма привлечения с учетом стадий жизненного цикла предприятий с целью повышения его эффективности;
- ✦ *системности* – предполагает систему механизмов – экономического, организационного, мотивационного, финансового, которые, в свою очередь, влияют на развитие предприятий в современных условиях наращивания угроз и рисков;
- ✦ *контроля* – позволяет контролировать механизм привлечения инвестиционных ресурсов и полученные результаты от диверсификации источников привлечения инвестиционных ресурсов;
- ✦ *координации* – координирует субъекты механизма привлечения инвестиционных ресурсов и их действия, что позволяет получить синергетический эффект от их взаимодействия;
- ✦ *анализа* – на основе адекватной оценки фактических и потенциальных возможностей предприятия способствует интенсификации процесса привлечения инвестиционных ресурсов с последующим прогнозированием полученных эффектов от инвестирования;
- ✦ *результативности* – кроется в самой сущности инвестирования и заключается в получении

нии дохода (прибыли), достижениях социального, экологического и других видов эффектов;

Таким образом, функции механизма привлечения инвестиционных ресурсов имеют следующие признаки: обусловлены целями инвестирования, имеют объективный характер, являются относительно самостоятельными и однородными, реализуются в процессе инвестиционной деятельности. Через направленность функций механизма привлечения инвестиционных ресурсов для решения конкретных задач с целью достижения конкретного эффекта происходит воздействие на перераспределение финансовых ресурсов между субъектами экономики.

Необходимо отметить, что механизм привлечения инвестиционных ресурсов является неотъемлемой составляющей финансового механизма, который, в свою очередь, является составной частью хозяйственного механизма и т. д., но при этом он отличается совокупностью видов и форм организации, а также условий и методов использования финансовых отношений между субъектами привлечения инвестиционных ресурсов. Так, Охрименко О. О., Манаенко И. Н. отмечают, что «инвестиционный механизм является функциональной составляющей экономического механизма через призму финансового механизма – как функциональная подсистема» [8, с. 35]. Андреева О. В. под механизмом инвестирования понимает «целенаправленное сочетание форм и методов отраслевого инвестирования, которое обеспечивается путем реализации концепции инвестиционного контроллинга и имеющихся функциональных подсистем – мониторинга и диагностики факторов внутренней и внешней среды, финансового прогнозирования и планирования, организации, ресурсного обеспечения (в том числе финансового), учета, анализа, контроля за ходом инвестиционного процесса и т. д.» [1, с. 43].

На наш взгляд, особенность инвестиционного механизма подчеркивается объемами финансовых ресурсов, источниками их привлечения, способами и формами их использования, субъектами инвестиционного процесса. Под привлечением инвестиционных ресурсов следует понимать конкретный способ организации, мобилизации и использования инвестиционных ресурсов под воздействием экономических законов, экономической политики государства и эффективности субъектов хозяйствования.

Главная цель механизма привлечения инвестиционных ресурсов – достижение стабильного экономического развития предприятий за счет привлечения инвестиционных ресурсов на основе диверсификации источников финансирования в условиях наращивания угроз и рисков.

Задачи механизма привлечения инвестиционных ресурсов сводятся к следующему:

- ✦ определение уровня финансово-инвестиционного потенциала предприятий;
- ✦ привлечение инвестиционных ресурсов с обеспечением минимизации стоимости инвестиционных ресурсов из разных источников происхождения;

- ✦ определение инструментария механизма привлечения инвестиционных ресурсов;
- ✦ минимизация рисков инвесторов при инвестировании;
- ✦ разработка методики определения (оценки) привлечения инвестиционных ресурсов;
- ✦ прогнозирование развития предприятий с учетом привлечения инвестиционных ресурсов на основе диверсификации источников финансирования.

Для решения поставленных задач необходимо придерживаться определенных концептуальных положений:

- ✦ главная цель и поставленные задачи механизма привлечения инвестиционных ресурсов должны опираться на текущее состояние и имеющийся потенциал, быть согласованными со стратегией и учитывать перспективы развития предприятия;
- ✦ соблюдение соответствия объема инвестиционных ресурсов, полученных из экзогенных источников (привлеченных, заемных, полученных от бюджетных ассигнований), объему инвестиционных потребностей предприятия;
- ✦ необходимость обеспечения оптимальной структуры привлечения инвестиционных ресурсов и их использования с учетом показателей эффективности деятельности предприятия;
- ✦ эффективная дифференциация при принятии управленческих решений и использовании контроллинга при привлечении инвестиционных ресурсов;
- ✦ возможность применения санкций и мотивационных факторов для участников привлечения инвестиционных ресурсов.

На механизм привлечения инвестиционных ресурсов оказывается регуляторное, обеспечивающее и защитное влияние:

- ✦ *регуляторное влияние* осуществляется путем установления прав, компетенций, обязанностей, запретов, ограничений для участников инвестиционного процесса;
- ✦ *обеспечивающее влияние* проявляется в правовом (Конституция Украины, законы Украины, указы, постановления, приказы); нормативном (инструкции, нормативная база, методические указания) и информационном (экономическая, коммерческая, статистическая, финансовая, учетная, техническая и др. информация) обеспечении механизма привлечения инвестиционных ресурсов;
- ✦ *защитное влияние* – путем охраны общественных прав и интересов субъектов механизма привлечения инвестиционных ресурсов, а также окружающей среды и т. п.

На наш взгляд, их рассмотрение как отдельных факторов влияния является обязательным, но необходимо отметить, что они тесно взаимодействуют и дополняют друг друга. Так, регуляторное и защитное влияние закреплены в правовых формах, специальной нормативной документации и инструкциях.

Механизм привлечения инвестиционных ресурсов, как уже отмечалось, является составляющей хозяйственного механизма, что обуславливает влияние на него экономических, организационных и политических факторов макросреды, а именно:

- ✦ *экономические факторы* – уровень инфляционного риска, стабильность национальной валюты, система налогообложения, финансово-бюджетная и денежно-кредитная политика государства, дефицит госбюджета, экономическое развитие страны и мирового сообщества в целом, развитие инвестиционных программ и кредитных условий, а также условий привлечения иностранного капитала, динамика социально-экономических процессов в стране, развитие международного сотрудничества;
- ✦ *организационные факторы* – развитость рыночной инфраструктуры в целом и инвестиционного рынка в частности, система государственного регулирования и управления экономическими процессами, нормативно-правовое обеспечение инвестиционных процессов, уровень развития информационного и фондового рынка, степень поддержки предпринимательства;
- ✦ *политические факторы* – политическая стабильность, уровень коррумпированности в органах законодательной и исполнительной власти, уровень теневой экономики и борьбы с ней и т. п.

Необходимо отметить, что как внешние, так и внутренние факторы несут в себе определенные дестабилизирующие угрозы механизму привлечения инвестиционных ресурсов, например: политические угрозы – в результате изменения вектора направленности развития страны; законодательные – несовершенство законодательной базы или ее изменений; изменения в валютном курсе; колебания на рынке ценных бумаг и т. д.

На наш взгляд, большое значение в механизме привлечения инвестиционных ресурсов имеют методы, в рамках реализации которых используются определенные инструменты и процедуры, а именно:

- ✦ *во-первых, планирование* – управление движением финансовых ресурсов, инвестиционное проектирование, планирование организации привлечения инвестиционных ресурсов, вариативное моделирование инвестирования, согласованность планов развития отраслей, регионов, государства, финансово-кредитной сферы и т. п.;
- ✦ *во-вторых, стимулирование* – стимулирование эффективного использования инвестиционных ресурсов, налоговое стимулирование (ставки, льготы, санкции), дифференцированные ставки тарифов на использование ресурсов, льготы при инвестировании в определенные социально-значимые объекты;
- ✦ *в-третьих, прогнозирование* – тенденций, направленности, источников привлечения инвестиционных ресурсов с учетом инновационно-

го развития и современных условий наращивания угроз и рисков, развития предприятия, результатов действия механизма привлечения инвестиционных ресурсов;

- ✦ *в-четвертых, регулирование* – обеспечение заданных параметров воспроизводства, координация действий субъектов инвестирования и финансовых органов;
- ✦ *в-пятых, оценка и учет* – анализ рынка инвестиционных ресурсов и инвестиционного климата, оценка ресурсов, в т. ч. финансовых, учет стоимости активов предприятия, аудит, мониторинг и контроль использования инвестиционных ресурсов.

На механизм привлечения инвестиционных ресурсов влияют определенные рычаги, к которым можно отнести: налоги, норму прибыли, стоимость денег, санкции, льготы, инструменты государственно-частного партнерства, кредитование, административную и уголовную ответственность.

Также отдельно в отношении механизма привлечения инвестиционных ресурсов необходимо выделить такие финансовые регуляторы: цены, тарифы, дивиденды, норму амортизационных отчислений, дисконтирование, курсы валют, стоимость ценных бумаг и т. д.

ВЫВОДЫ

Таким образом, по результатам проведенного исследования можно утверждать, что механизм привлечения инвестиционных ресурсов – это конкретный способ организации, мобилизации и использования инвестиционных ресурсов под воздействием экономических законов, экономической политики государства и эффективности субъектов хозяйствования. Механизм раскрывает свое действие через функции, которые направлены на решение поставленных задач, с целью достижения конкретного результирующего экономического эффекта, на основе диверсификации источников инвестиционных ресурсов, с возможностью корректировки процесса привлечения под влиянием внешних и внутренних факторов, благодаря чему потенциал предприятия должен превратиться в капитал. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева О. В. Механізм інвестування підприємств залізничного транспорту в умовах динамізації циклів економічного розвитку / О. В. Андреева // Економічний часопис XXI. – 2012. – № 11-12 (1). – С. 42–44.
2. Беседа Ю. К. Концепция механизма развития финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики / Ю. К. Беседа // Бизнес Информ. – 2013. – № 6. – С. 24–30.
3. Верхоляд І. М. Інвестиційний механізм підприємства: принципи побудови, складові та особливості реалізації / І. М. Верхоляд [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economu.kpi.ua/uk/node/399>
4. Економічна енциклопедія : у 3-х т. / [Відп. ред. С. В. Мочерний та ін.]. – К. : Видавничий центр «Академія»; Тернопіль : Академія народного господарства, 2000. – Т. 1. – 864 с.
5. Зиновьев Ф. В. Механизмы хозяйствования / Ф. В. Зиновьев. – Симферополь : Таврия, 2000. – 111 с.

6. Майорова Т. В. Інвестиційний процес і фінансово-кредитні важелі його активізації в Україні : монографія / Т. В. Майорова – К. : КНЕУ, 2013. – 332 с.

7. Максименко І. О. Про деякі підходи до визначення розвитку та механізму управління підприємством / І. О. Максименко, В. І. Бокій // Вісник КНУТД. Проблеми економіки організацій та управління. – 2007. – № 1. – С. 121–126.

8. Охріменко О. О. Детермінанти інвестиційного забезпечення: принципи, механізми, ефективність // О. О. Охріменко, І. Н. Манаєнко // Економіка розвитку. – 2014. – № 1 (69). – С. 34–40.

9. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом / А. А. Пересада. – К. : Лібра, 2002. – 472 с.

10. Погорелов Ю. С. Природа, рушійні сили та способи розвитку підприємства : монографія / Ю. С. Погорелов. – Харків : АдВА, 2010. – 352 с.

11. Разетдинов Р. М. Создание механизма формирования и реализации инновационных процессов на промышленных предприятиях / Р. М. Разетдинов // Экономика и эффективная организация производства : сб. ст. XIV Междунар. науч.-практ. конф. – Брянск, 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://science-bsea.bgita.ru/2010/ekonom_2010_2/razetdinov_sozdan.htm

12. Чаленко А. Ю. О неопределенности термина «механизм» в экономических исследованиях / А. Ю. Чаленко // Капитал страны. Федеральное интернет-издание. – 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/176697>

REFERENCES

Andriieieva, O. V. "Mekhanizm investuvannia pidpriemstv zaliznychnoho transportu v umovakh dynamizatsii tsyklyv ekonomichnogo rozvytku" [The mechanism of investment of railway undertakings in terms of dynamism of economic cycles]. *Ekonomichni chasopys-XXI*, no. 11-12 (1) (2012): 42-44.

Beseda, Yu. K. "Kontseptsiia mekhanizma razvitiia finansovo-investitsionnogo potentsiala subektiv realnogo sektora ekono-

miki" [The concept of the mechanism of development of financial and investment potential of the subjects of the real economy]. *Business Inform*, no. 6 (2013): 24-30.

Chalenko, A. Yu. "O neopredelennosti termina «mekhanizm» v ekonomicheskikh issledovaniakh" [About ambiguity of the term "mechanism" in economic research]. <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/17669>

Ekonomichna entsyklopediia [Economic Encyclopedia]. Kyiv; Ternopil: Akademiia; Akademiia narodnoho hospodarstva, 2000.

Maierova, T. V. *Investytsiinyi protses i finansovo-kredytni vazheli ioho aktyvizatsii v Ukraini* [Investment process credit and financial leverage its revitalization in Ukraine]. Kyiv: KNEU, 2013.

Maksymenko, I. O., and Bokii, V. I. "Pro deiaki pidkhody do vyznachennia rozvytku ta mekhanizmu upravlinnia pidpriemstvom" [Some approaches to the definition and mechanism of management]. *Visnyk KNUVD. Problemy ekonomiky orhanizatsii ta upravlinnia*, no. 1 (2007): 121-126.

Okhrymenko, O. O., and Manaienko, I. N. "Determinanty investytsiinoho zabezpechennia: pryntsyipy, mekhanizmy, efektyvnist" [Determinants of investment security: principles, mechanisms and effectiveness]. *Ekonomika rozvytku*, no. 1 (69) (2014): 34-40.

Peresada, A. A. *Upravlinnia investytsiinyim protsesom* [Management of the investment process]. Kyiv: Libra, 2002.

Pohorelov, Yu. S. *Pryroda, rushiini syly ta sposoby rozvytku pidpriemstva* [Nature, driving forces and means of the enterprise]. Kharkiv: AdvA, 2010.

Razetdinov, R. M. "Sozdanie mekhanizma formirovaniia i realizatsii innovatsionnykh protsessov na promyshlennykh predpriiatiiakh" [Creating a mechanism for the formation and implementation of innovative processes in industrial plants]. http://science-bsea.bgita.ru/2010/ekonom_2010_2/razetdinov_sozdan.htm

Verkholiad, I. M. "Investytsiinyi mekhanizm pidpriemstva: pryntsyipy pobudovy, skladovi ta osoblyvosti realizatsii" [Investment Facility enterprises: principles, components and features of the implementation]. <http://economy.kpi.ua/uk/node/399>

Zinovev, F. V. *Mekhanizmy khoziaystvovaniia* [The mechanisms of management]. Simferopol: Tavriia, 2000.

ІНСТИТУЦІАЛІЗАЦІЯ РИНКІВ І ПРОБЛЕМИ ЗРОСТАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2015 ЗАМАЗІЙ О. В.

УДК 339.13.017

Замазій О. В. Інституціалізація ринків і проблеми зростання промислових підприємств

У статті сформувано та доведено наукову гіпотезу про те, що посилення інтеграційних процесів у ринковому просторі спричиняє його інституціалізацію, і це зумовлює проблеми кількісного зростання вільних ринкових гравців – унаслідок поділу сфери впливу між основними фінансово-промисловими групами та корпораціями. Доведено, що чітка ієрархічна структура, жорстка підпорядкованість вільних економічних агентів головному розпоряднику ресурсів у межах зростаючих корпорацій – це ті передумови, що поступово формують у ринків риси організації, або інституту. Наведено авторське визначення поняття «інституційний ринок», що відрізняється від класичного визначення. Підкреслено, що інституціалізація ринкового простору перетворює його в іншу економічну систему, основними характеристиками якої є: обмежена кількість покупців і продавців; наявність конгломератів з жорсткою ієрархічною системою відносин між продавцями й покупцями, тощо. Укрупнення та диверсифікація бізнесу, а також зростання його впливу не тільки всередині власної галузі, а й у суміжних галузях, призводить до того, що корпорації намагаються контролювати ринки (попит і пропозиція), які перетворюються на жорсткі управлінські структури, набуваючи рис інститутів (організацій). Це ускладнює вихід на ринок нових ринкових гравців, підвищує ризики підприємницької діяльності та вимагає нових маркетингових технологій для позиціонування підприємствами своєї здатності створювати споживчу цінність.

Ключові слова: інтеграція, вертикальна інтеграція, інститут, інституціалізація ринку, споживча цінність.

Табл.: 1. **Бібл.:** 11.

Замазій Оксана Василівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і аудиту, Хмельницький національний університет (вул. Інститутська, 11, Хмельницький, 29016, Україна)

E-mail: oks.zam@gmail.com

УДК 339.13.017

Замазій О. В. Институциализация рынков и проблемы роста промышленных предприятий

В статье сформулирована и доказана научная гипотеза о том, что усиление интеграционных процессов в рыночном пространстве вызывает его институциализацию, и это обуславливает проблемы количественного роста свободных рыночных игроков – в результате разделения сферы влияния между основными финансово-промышленными группами и корпорациями. Доказано, что четкая иерархическая структура, жесткая подчиненность свободных экономических агентов главному распорядителю ресурсов в пределах растущих корпораций – это те предпосылки, которые постепенно формируют у рынков черты организации, или института. Предложено авторское определение понятия «институциональный рынок», отличающееся от классического. Подчеркнуто, что институциализация рыночного пространства превращает его в другую экономическую систему, основными характеристиками которой являются: ограниченное количество покупателей и продавцов; наличие конгломератов с жесткой иерархической системой отношений между продавцами и покупателями; и т. п. Укрупнение и диверсификация бизнеса, а также рост его влияния не только внутри собственной отрасли, но и в смежных отраслях, приводит к тому, что корпорации пытаются контролировать рынки (спрос и предложение), которые превращаются в жесткие управленческие структуры, приобретая черты институтов (организаций). Это затрудняет выход на рынок новых рыночных игроков, повышает риски предпринимательской деятельности и требует новых маркетинговых технологий для позиционирования предприятиями своей способности создавать потребительскую ценность.

Ключевые слова: интеграция, вертикальная интеграция, институт, институциализация рынка, потребительская ценность.

Табл.: 1. **Библ.:** 11.

Замазій Оксана Васильевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры учета и аудита, Хмельницкий национальный университет (ул. Институтская, 11, Хмельницкий, 29016, Украина)

E-mail: oks.zam@gmail.com

UDC 339.13.017

Zamazii O. V. Institutionalization of Markets and Issues of the Growth of Industrial Enterprises

The article develops and proves a scientific hypothesis that strengthening the integration processes in the market space causes its institutionalization, and thus leads to the issues of proliferation of the free market players as a result of a division of spheres of influence between the major financial-industrial groups and corporations. It has been proved that a clear hierarchical structure, along with rigid subordination of free economic agents to the chief processor of resources within the growing corporations are those preconditions, which gradually form characteristics of an organization or an institution in terms of markets. An author's own definition of the notion of «institutional market» has been proposed, which is different from the classic formulation. It is emphasized that institutionalization of market space turns the latter into another economic system, the main characteristics of which are: limited number of buyers and sellers; presence of conglomerates with rigid hierarchical relationships between buyers and sellers; etc. Enlargement and diversification of business as well as growth of its influence not only within its own industry sector, but also in the related sectors, leads to the fact that corporations are trying to control markets (supply and demand) which meantime are turning into rigid management structures, acquiring characteristics of institutions (organizations). This hinders the market entry of new market players, increases risks of business and requires on the part of enterprises new marketing techniques for positioning the own ability to create customer value.

Key words: integration, vertical integration, institute, institutionalization of market, consumer value.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 11.

Zamazii Oksana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting and Auditing, Khmelnytsky National University (vul. Instytut'ska, 11, Khmelnytsky, 29016, Ukraine)

E-mail: oks.zam@gmail.com

Незважаючи на те, що Україна отримала статус країни з ринковою економікою, реально вітчизняна економіка функціонує в умовах значної нестабільності зовнішнього середовища та недосконалості правової бази. За таких умов господарювання діяльність багатьох невеликих вітчизняних підприємств,

попри ряд притаманних їм переваг, таких як незалежність дій, гнучкість і оперативність у реагуванні на зміну кон'юктури ринку, можливість ефективної діяльності за обмеженості та дефіциту ресурсів, є збитковою, і їх кількість значно скорочується. Це викликано, у першу чергу, посиленням податкового законодавства; зростанням

додаткових витрат на страхування, аудит, забезпечення умов праці, виконання умов соціального забезпечення; впровадженням європейських стандартів щодо технологій тощо. З іншого боку, потребує зміни і вдосконалення й інституційна структура самого суб'єкта господарювання – норм і правил, які регулюють міжорганізаційні відносини всередині самого підприємства. Ці, на перший погляд, суперечливі вимоги (високий тиск державного регулювання при вибудові ієрархічної інституційної структури вітчизняного підприємства, яка була б адаптивною до ринкових вимог) обумовлюють пошук певного оптимуму, який полягає у визначенні такого розміру бізнесу, при якому забезпечується максимальне задоволення суспільних потреб.

Ураховуючи тенденції до глобальної інтеграції як можливості використання новітніх технологій, отримання спрощеного доступу до ресурсів, досягнення синергетичного ефекту та розширення географії ринків збуту, для обґрунтування економічних процесів як у країні, так і всередині окремо взятого господарюючого суб'єкта, усе більше вчених звертають увагу на те, що інтеграційні процеси змінюють і властивості та структуру середовища господарювання. Проте переважна більшість науковців пострадянського простору (наприклад, Г. Антонов [1], М. Войнаренко [2], А. Максименко [3], В. Захарченко [4], С. Савчук [5] та ін.), аналізуючи інтеграційні процеси, розглядають їх з позицій зміцнення конкурентних позицій на ринку та нарощення обсягів капіталізації в найбільш короткій перспективі. Водночас, потребують більш глибоких досліджень і питання створення оптимальної системи взаємовідносин між структурними елементами вітчизняних товаровиробників, яка б забезпечувала, з одного боку, їх достатню гнучкість, здатність оперативної реакції на зміну ринкової ситуації, а з іншого боку, – економічність управління (адміністрування).

Метою статті є формування і доведення наукової гіпотези про те, що посилення інтеграційних процесів у ринковому просторі спричиняє його інституціоналізацію, і це спричиняє проблеми кількісного зростання вільних ринкових гравців.

Підприємство виникає у відповідь на появу незадоволених суспільних потреб і заповнює ринкові прогалини, функціонуючи доти, доки його товари мають такі характеристики, які задовольняють споживачів. Цим обумовлена галузева різноманітність виробничих підприємств, їх спеціалізація на випуску певної групи товарів. Конкуренція між виробниками примушує їх удосконалювати споживчі характеристики продукції – як через поліпшення якісних (експлуатаційних) параметрів, так і шляхом зменшення ціни. Це дає змогу збільшувати підприємницький прибуток, поліпшувати можливості розвитку як самого суб'єкта господарювання, так і суспільства. Чим ефективніше працюють підприємства, чим краще задовольняється сукупний попит, тим багатшим стає суспільство. Саме так класична економічна теорія пояснювала роль підприємства в соціально-економічному зростанні.

На це звернув увагу австрійський економіст Й. Шумпетер, який побачив роль підприємства як учасника економічних відносин у дещо іншому контексті, ніж представники неокласичного підходу. Як і Дж. Робінсон, він вважав конкуренцію між підприємствами основним джерелом економічного прогресу. Однак Шумпетер підкреслював, що вона повинна ґрунтуватися не на зростанні суто екстенсивному, що проявляється у збільшенні масштабів діяльності, а отже – розмірів фірми, а на інноваціях. Таким чином, за його міркуванням, конкуренція є основним чинником економічного зростання, коли вона породжена новим товаром, новою технологією, новим джерелом постачання, новим типом організації. За таких умов конкуренція, визначаючи остаточну вартість товару, збільшує обсяги виробництва [6]. Таким чином, Й. Шумпетер сформулював концепцію економічного розвитку, у якій пояснив існування і розвиток підприємств їх здатністю пропонувати ринку кращі, ніж інші, продукти, у тому числі розширюючи свої можливості створювати інновації завдяки доступу до ресурсів інших фірм через об'єднання з ними.

Існує чимало форм і способів об'єднання підприємств, але в основі всіх їх лежать певні причини. Проте, здебільшого, об'єднуючись у вертикально інтегровані структури, окремі підприємства (фірми) прагнуть забезпечити збалансованість у задоволенні потреб виробників і споживачів шляхом нарощення масштабів виробництва та уникнення ризиків та втрат економічної діяльності. Водночас в умовах посилення глобалізаційних процесів не менш важливим мотивом інтеграції є прагнення компаній отримати контроль над ринком, у тому числі – безпосередньо впливаючи на формування споживчого попиту.

Інтеграційні процеси, що мають місце на рівні національних ринків, приводять до їх структуровання. Тобто самі ринки поступово набувають рис організації або інституту. Чітка ієрархічна структура, жорстка підпорядкованість вільних економічних агентів головному розпоряднику ресурсів – усе це можливо за обов'язкового дотримання встановлених правил і норм поведінки усіма учасниками економічних відносин. Така сувора координація дій суттєво зменшує альтернативність вибору, і самі економічні відносини перестають бути вільними. Таким чином, видається зауважити на так звані «інституційні ринки» – ринки, що характеризуються значно глибшим рівнем структурованості відносин між учасниками, ніж в умовах традиційних ринкових трансакцій, що здійснюються на засадах вільного вибору партнерів по обміну ресурсів серед альтернативних ринкових пропозицій.

Поява на певному сегменті ринку великих компаній, що можуть диктувати свої правила «економічної гри», нав'язувати іншим учасникам свої умови співпраці, зменшує альтернативність вибору – як серед продавців ресурсів, так і серед споживачів продукції. І традиційний ринок перетворюється на ринок інституційних утворень, або «інституційний ринок» [7; 8]. Даний термін не є поширеним у науковій літературі, і його використання в контексті даного дослідження потребує теоретичного обґрунтування.

Як зазначалося вище, регулювання економічних процесів на макрорівні відбувається шляхом розбудови відповідного правового поля, яке в економічній теорії відносять до важливої складової інституційного середовища – формальної. І хоча наукове бачення сутності інститутів у представників старого й неінституціоналізму дещо відрізняється, однак у практичній діяльності термін «інститут (від лат. *institutum* – установа, установа) трактується переважно у двох значеннях [9, с. 8–9]:

1) як сукупність норм права, які регулюють певні суспільні відносини;

2) як елемент соціальної структури, історичної форми організації та регулювання суспільного життя – сукупність установ, норм, цінностей, стереотипів, усталених форм поведінки в різних сферах людської взаємодії.

Стосовно інститутів регулювання поведінки учасників ринку, то неінституціональна економічна теорія трактує їх як «сукупність санкціонованих правил у поєднанні із соціальним механізмом їх захисту», і це означає, що до «складу інституту мають входити: а) правила поведінки економічних агентів у певних ситуаціях і б) правила поведінки гарантів виконання цих правил у разі виявлення відхилень від них» [7].

Важливими складовими ринкового регулятивного механізму є ті інституції (інститути), які забезпечують ефективні з погляду інтересів суспільства структурні зміни в економіці, у тому числі через процеси руху капіталу у сфері та галузі з більшою економічною віддачею. Це сукупність формалізованих правил (регулятивного характеру), які приймаються на законодавчому рівні для того, щоб можна було «зняти протиріччя між макроекономічними та мікроекономічними інтересами, або, що одне і те ж, протиріччя між національними інтересами та інтересами господарюючих суб'єктів, а також могли б вирішувати суперечності між особистістю та суспільством в цілому» [10, с. 206–207]. І в цьому контексті термін «інституційні ринки» трактується як ринок інституцій – у такий спосіб науковці, які його використовують (С. Пейович [8], В. Тамбовцев [7] та ін.) показують, що суспільство в особі його представників, які беруть участь у різних видах соціальної взаємодії, можуть підтримувати введення і закріплення таких правил цієї взаємодії (у тому числі економічної), які забезпечують їм відстоювання власних інтересів більшою мірою, ніж альтернативні. І чим більшою буде сила переконання цих представників суспільства, тим більш ймовірно, що підтримувані ними правила набудуть статусу офіційних чи загальноновизнаних.

Однак у контексті даного дослідження термін «інституційні ринки» має дещо інше навантаження – як результат структурування економічного простору, самоорганізації його учасників для посилення їх ринкових позицій; внаслідок цього виникли нові інтеграційні утворення зі своїми внутрішніми нормами і правилами економічної взаємодії, які відрізняються від тих, що існують на вільному ринку. Тобто, відбулася інституціалізація ринкового простору, його перетворення в іншу економічну систему, основними характеристиками якої є:

- ✦ обмежена кількість покупців і продавців;
- ✦ наявність конгломератів з жорсткою ієрархічною системою відносин між продавцями і покупцями;
- ✦ у межах таких ієрархічних структур існують свої специфічні правила поведінки, що є обов'язковими для виконання.

Отже, інтеграція вільних учасників ринку в більш складну в організаційному відношенні структуру змінює як правила їх взаємодії між собою у процесі обміну товарами і послугами, так і механізми регулювання цих правил – у межах встановленої ієрархії вони набувають адміністративно-розпорядницького характеру. Поза межами таких інтегрованих утворень конкуренція підтримується діючими інститутами, які формалізовані у вигляді законодавчого забезпечення економічної діяльності. І хоча процеси злиття та поглинання зазвичай супроводжуються зростанням економічної влади нового інтеграційного утворення, все ж обґрунтованість і збалансованість формальної складової інституційного середовища певним чином обмежує агресивність новоствореної корпорації-гіганта щодо своїх конкурентів, забезпечуючи тим самим загальну позитивну макроекономічну динаміку. Водночас вплив такої корпорації на поведінку споживачів зростає – як через активну інформаційну політику, так і шляхом маневрування у сфері ціноутворення.

Таким чином, інституційні ринки можна охарактеризувати як ринки, що мають жорстку (у разі централізації) або гнучку (у разі координації) ієрархічну структурованість із підпорядкуванням більшості учасників найсильнішому з них, який володіє найбільш цінним ресурсом (за В. Дементьевим, має найбільшу «економічну владу» [11]). Важливо, що вибір способу економічної взаємодії (ринкової або за процедурами адміністрування процесу обміну ресурсами) здійснюється учасниками трансакцій відносно вільно – до того моменту, поки вони юридично не увійшли до інтегрованої структури.

Виходячи з означеної характеристики інституційного ринку, можна бачити, що за своєю сутністю він фактично ідентичний організації. Тобто, процеси кількісного зростання суб'єктів ринкової взаємодії через злиття та поглинання (інтегрування) спричиняють руйнування вільного ринку. І вільного ринку в його класичному розумінні, де б відбувалися трансакції на альтернативній основі, стає все менше і менше. На зміну йому приходять інституційні ринки із домінуванням на них величезних (інколи транснаціональних) корпорацій, які доволі часто виходять за межі однієї галузі та стають конгломератом, що охоплює не лише суміжні сфери діяльності, а й супутню бізнесу інфраструктуру (реклама, консалтинг тощо). Головною відмінністю інституційних ринків є факт наявності чітко виражених лідерів (як правило, кілька великих фірм, що є організаторами ланцюжків зі створення цінності). Мета такого лідера – забезпечити відчутний вплив на зовнішнє середовище, зуміти контролювати процеси, які в ньому відбуваються – і особливо ті, що стосуються формування попиту. Ці

лідери вибудовують свої внутрішньоорганізаційні та зовнішні інституційні ринки, диктуючи решті умови здійснення трансакцій. Такі ринки легше піддаються контролю, вони практично незалежні від зовнішнього середовища, швидше навпаки – на нього можуть впливати з позицій відстоювання власних інтересів.

І нині, внаслідок посилення процесів глобалізації, фактично на зміну вільній організації ринку йде його інституційна організація, яка ґрунтується на високоструктурованих механізмах взаємодії продавця і покупця. За цих умов суттєво змінюються відносини між виробниками (продавцями) продукції та її споживачами. Відповідно, це змінює сутність і принципи маркетингової діяльності, впливає на зміст маркетингових комунікацій, зумовлює необхідність перегляду структури маркетингових заходів, розвиває інструментарій роботи зі споживачами у сфері створення і сприйняття цінності. У *табл. 1* наведено характеристики інституційних ринків, які визначають специфіку відносин між покупцями і продавцями, і відповідно – тип маркетингу.

ВИСНОВКИ

Таким чином, корпоратизація національної економіки принципово змінює її інституційну структуру, що позначається на зміні характеристик зовнішнього середовища. Укрупнення та диверсифікація бізнесу, а також зростання його впливу не тільки всередині власної галу-

зі, а й у суміжних галузях, призводить до того, що корпорації намагаються контролювати ринки (попит і пропозиція), які перетворюються на жорсткі управлінські структури, набуваючи рис інститутів (організацій).

Такі тенденції в розподілі впливу на ринках між провідними виробниками промислової продукції й надалі зберігатимуться, що потребує від менш потужних ринкових гравців напрацювання більш ефективних технологій управління, які б давали змогу забезпечувати зростання бізнесу, незважаючи на щільність ринків і гостроту конкурентної боротьби. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Антонов Г. Д.** Предпосылки интеграции и эволюции интеграционных структур в России / Г. Д. Антонов, О. П. Иванова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 5. – С. 32–41.
- 2. Войнаренко М. П.** Кластери в інституційній економіці : монографія / М. П. Войнаренко. – Хмельницький : ХНУ, ТОВ «Тріада-М», 2011. – 502 с.
- 3. Максименко А. В.** Тенденції та стратегічні мотиви злиття та поглинання міжнародних корпорацій / А. В. Максименко // Економічний часопис XXI. – 2013. – № 9-10 (1). – С. 11–14.
- 4. Захарченко В.** Типи трансформаційних процесів у промислових територіальних системах / В. Захарченко // Економіка України. – 2004. – № 6. – С. 38–44.
- 5. Савчук С. В.** Анализ основных мотивов слияний и поглощений / С. В. Савчук // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 5. – С. 45–67.

Таблиця 1

Характеристики інституційних ринків

Тип ринку	Характеристика ринкових відносин	Інтенсивність конкуренції	Зміст і умови процесу обміну ресурсами і товарами	Тип маркетингу
Традиційний ринок				
Ринок вільної конкуренції	Має місце відносно вільний вибір альтернативних ринкових трансакцій	Висока	У обміні ресурсами і товарами умови диктує споживач	Традиційний маркетинг
Інституційні ринки				
Внутрішньофірмовий ринок (у межах корпорації, концерну, холдингу тощо)	Є результатом вертикальної інтеграції суб'єктів господарювання в межах технологічного ланцюжка	Відсутня	Продукція збувається компаніям – учасникам об'єднання	Внутрішньофірмовий маркетинг
Ринок довгострокових контрактів	Містить обмежене число взаємозалежних покупців і продавців, які мають між собою довгострокові відносини	Низька	Продукція збувається за довгостроковими контрактами, залучити нових покупців складно	Маркетинг взаємодії
Партнерський ринок (мережа)	Кілька фірм об'єднані навколо центральної фірми (стратегічного партнера); у рамках консорціумів, різних форм аутсорсингу (субпідряду, виробництва за контрактом тощо), системи франчайзингу, СП тощо	Низька	Умови обміну диктує організатор партнерства (принципал)	Маркетинг партнерських відносин всередині мережі
Ринки великих корпорацій	Конкурують групи компаній, організованих у мережі	Висока	Відносно вільний вибір покупцями постачальників ресурсів і товарів	Глобальний маркетинг

Джерело: власна розробка.

6. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 453 с.
7. Тамбовцев В. Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений / В. Л. Тамбовцев // *Общественные науки и современность*. – 2001. – № 5. – С. 25–38.
8. Pejovich S. The Market for Institution versus the Strong Hand of the State: The Case of Eastern Europe / S. Pejovich // *Economic Institutions, Market and Competition*. – Cheltenham, 1996. – P. 177.
9. Тарушкин А. Б. Институциональная экономика : учеб. пособ. / А. Б. Тарушкин. – СПб. : Питер, 2004. – 368 с.
10. Введение в институциональную экономику: учебное пособие / Под ред. Д. С. Львова. – М. : Экономика, 2005. – 639 с.
11. Дементьев В. В. Мотивация собственника и структуры экономической власти / В сб. «Научные труды ДонНТУ». Серия: экономическая. Выпуск 31-1 (117). – Донецк, 2007. – С. 15–24.

REFERENCES

- Antonov, G. D., and Ivanova, O. P. "Predposylki integratsii i evoliutsii integratsionnykh struktur v Rossii" [Background of integration and evolution of integration structures in Russia]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*, no. 5 (2002): 32-41.
- Dementev, V. V. "Motivatsiia sobstvennika i struktury ekonomicheskoy vlasti" [The motivation of the owner and the structure of economic power]. *Nauchnye trudy DonNTU. Seriya ekonomicheskaya*, no. 31-1 (117) (2007): 15-24.

- Maksymenko, A. V. "Tendentsii ta stratehichni motyvy zlyttia ta pohlynannia mizhnarodnykh korporatsii" [Trends and strategic reasons for mergers and acquisitions of international corporations]. *Ekonomichnyi chasopys-XXI*, no. 9-10 (1) (2013): 11-14.
- Pejovich, S. "The Market for Institution versus the Strong Hand of the State: The Case of Eastern Europe". In *Economic Institutions, Market and Competition*. Cheltenham, 1996.
- Savchuk, S. V. "Analiz osnovnykh motivov sliiani i pogloshcheniy" [Analysis of the main motives for mergers and acquisitions]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*, no. 5 (2002): 45-67.
- Shumpeter, I. *Teoriia ekonomicheskogo razvitiia* [Theory of Economic Development]. Moscow: Progress, 1982.
- Tambovtsev, V. L. "Institutsionalnyy rynek kak mekhanizm institutsionalnykh izmeneniy" [Institutional market as a mechanism for institutional change]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost*, no. 5 (2001): 25-38.
- Tarushkin, A. B. *Institutsionalnaia ekonomika* [Institutional Economics]. St. Petersburg: Piter, 2004.
- Vvedenie v institutsionalnuu ekonomiku* [Introduction to the institutional economics]. Moscow: Ekonomika, 2005.
- Voinarenko, M. P. *Klasteri v instytutsiinii ekonomitsi* [Clusters institutional economics]. Khmelnytskyi: KhNU; Triada-M, 2011.
- Zakharchenko, V. "Typy transformatsiinykh protsesiv u promyslovykh terytorialnykh systemakh" [Types of transformation processes in industrial territorial systems]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 6 (2004): 38-44.

СУЧАСНА АРХІТЕКТУРА ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: АНАЛІЗ ЗМІН ТА ТЕНДЕНЦІЙ

© 2015 БЕЗРУКОВА Н. В., СВІЧКАРЬ В. А.

УДК 330.341

Безрукова Н. В., Свічкарь В. А. Сучасна архітектура глобальної економіки: аналіз змін та тенденцій

Метою статті є аналіз нових тенденцій, які відбуваються в сучасній глобальній економіці, з метою прогнозування майбутньої архітектури світового господарства та визначення місця різних країн світу в глобальній економічній системі. Досліджено сучасні тренди процесу економічної глобалізації в розрізі торговельного та інвестиційного аспектів. Виділено характерні риси та елементи економічної глобалізації. Наголошено, що даний процес носить суперечливий характер і має неоднозначні наслідки для країн світу. Якщо кілька років тому розвинуті країни були лідерами у світовій торгівлі та глобальному інвестуванню, то зараз відбувається зміна архітектури світового господарства на користь країн, що розвиваються. Підкреслено, що в країнах, що розвиваються, бурхливо йде процес транс націоналізації: створюються та розвиваються нові транснаціональні корпорації, які здійснюють активну експансію на ринки як розвинутих країн, так і країн, що розвиваються. Швидкими темпами зростають товарні та інвестиційні потоки в межах країн, що розвиваються, що забезпечує їх доступними засобами виробництва та значними ринками збуту.

Ключові слова: глобальна економіка, країни, що розвиваються, розвинуті країни, світова торгівля, глобальні інвестиції, транснаціональні корпорації, прямі іноземні інвестиції.

Рис.: 2. **Табл.:** 6. **Бібл.:** 8.

Безрукова Наталія Валеріївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу, Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка (пр. Першотравневий, 24, Полтава, 36011, Україна)

E-mail: n_bezrukova@mail.ru

Свічкарь Віталій Анатолійович – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу, Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка (пр. Першотравневий, 24, Полтава, 36011, Україна)

E-mail: sva_888@mail.ru

УДК 330.341

UDC 330.341

Безрукова Н. В., Свечкар В. А. Современная архитектура глобальной экономики: анализ изменений и тенденций

Целью статьи является анализ новых тенденций, происходящих в современной глобальной экономике, с целью прогнозирования будущей архитектуры мирового хозяйства и определения роли различных стран мира в глобальной экономической системе. Исследованы современные тренды процесса экономической глобализации в разрезе торгового и инвестиционного аспектов. Выделены характерные черты и элементы экономической глобализации. Отмечено, что данный процесс носит противоречивый характер и имеет неоднозначные последствия для стран мира. Если несколько лет назад развитые страны были лидерами в мировой торговле и глобальном инвестировании, то сейчас происходит изменение архитектуры мирового хозяйства в пользу развивающихся стран. Подчеркнуто, что в развивающихся странах бурно идет процесс транснационализации: создаются и развиваются новые транснациональные корпорации, которые осуществляют активную экспансию на рынки как развитых стран, так и развивающихся. Быстрыми темпами растут товарные и инвестиционные потоки в пределах развивающихся стран, что обеспечивает их средствами производства и значительными рынками сбыта.

Ключевые слова: глобальная экономика, развивающиеся страны, развитые страны, мировая торговля, глобальные инвестиции, транснациональные корпорации, прямые иностранные инвестиции.

Рис.: 2. **Табл.:** 6. **Библ.:** 8.

Безрукова Наталья Валериевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международной экономики и маркетинга, Полтавский национальный технический университет им. Ю. Кондратюка (пр. Первомайский, 24, Полтава, 36011, Украина)

E-mail: n_bezrukova@mail.ru

Свечкар Виталий Анатолеевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики и маркетинга, Полтавский национальный технический университет им. Ю. Кондратюка (пр. Первомайский, 24, Полтава, 36011, Украина)

E-mail: sva_888@mail.ru

Bezrukova N. V., Svichkar V. A. The Contemporary Architecture of the Global Economy: an Analysis of Changes and Trends

The article is aimed to analyze new trends taking place in the today's global economy, with the purpose of forecasting the future architecture of the world economy and determining roles of various world countries in the global economic system. Contemporary trends of the economic globalization process in terms of both the trade and investment aspects were examined. Characteristics features and elements of economic globalization were allocated. It has been specified that this process is of controversial nature and can bring ambiguous implications for the world countries. A few years ago the developed countries were leaders in both the world trade and global investment, but nowadays there is a change in the architecture of the world economy for the benefit of the developing countries. It has been emphasized that in the developing countries the process of transnationalization is taking place violently: new transnational corporations are being created and developed, which carry out active expansions on the markets of the both developed and developing countries. Rapidly growing are trade and investment flows within the developing countries that provides them with the means of production and large sales markets.

Key words: global economy, developing countries, developed countries, world trade, global investment, transnational corporations, direct foreign investment.

Pic.: 2. **Tabl.:** 6. **Bibl.:** 8.

Bezrukova Nataliya V. – Candidate of Sciences (Economics), 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: n_bezrukova@mail.ru

Svichkar Vitaliy A. – Candidate of Sciences (Economics), 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: sva_888@mail.ru

Головним фактором, який впливає на світову економіку та політику наприкінці ХХ – початку ХХІ століття, є глобалізація. Розгортання процесу глобалізації вирізняється суперечливим впливом на національні економіки та на весь перебіг сучасного світогос-

подарського розвитку. З одного боку, глобалізація розширює можливості окремих країн щодо використання та оптимальної комбінації різноманітних ресурсів, їх більш глибокої участі в системі міжнародного поділу праці, з іншого – глобальні процеси значно загострюють

конкурентну боротьбу та підвищують нерівномірність економічного розвитку країн світу. Основою глобалізаційних процесів та їх рушійними силами виступають транснаціональні корпорації, міжнародні організації та розвинуті країни.

Ще кілька років тому основні торговельні та інвестиційні потоки були сконцентровані саме в рамках розвинутих країн. Ці країни забезпечували весь світ товарами, особливо наукоємними, та контролювали інвестиційні потоки. Зараз можемо спостерігати зміни в глобальному економічному просторі та формування нової архітектури світової економіки. Підвищується роль країн, що розвиваються. Саме в цих країнах ВВП, зовнішня торгівля та інвестиції зростають більш швидкими темпами, ніж у розвинутих країнах. Тобто розвинуті країни зараз знаходять на межі вичерпання ресурсів для подальшого активного розвитку. На противагу їм країни, що розвиваються, створюють і розвивають глобальні конкурентні переваги, що дає їм можливість організувати власні транснаціональні корпорації та виходити на ринки різних країн світу.

Звісно, такі тенденції є характерними не для всіх країн, що розвиваються. Китай, Індія, Бразилія, Південна Корея, Мексика, Сінгапур, Філіппіни та деякі інші країни, що розвиваються, будуть забезпечувати більшу частину світового валового внутрішнього продукту та стануть центрами розвитку глобальної економіки.

Отже, метою статті є аналіз нових тенденцій, які відбуваються в сучасній глобальній економіці з метою прогнозування майбутньої архітектури світового господарства та визначення місця різних країн світу в глобальній економічній системі.

Дослідженню особливостей економічної глобалізації, її наслідків та ролі країн, що розвиваються, присвятили свої праці ряд закордонних та вітчизняних вчених, серед яких особливо слід виділити наукові праці П. Еванса, Дж. Сороса, Р. О'Брайена, Дж. Стиглиця, М. Ерчер, М. Уотерса, Р. Робертсон, Х. Булла, Т. Фридмана, Д. Лук'яненка, О. Білоруса, С. Сиденко, А. Філіпенка, А. Поручника та ін.

Проте багато питань усе ще залишаються дискусійними та нерозкритими і потребують додаткового вивчення та аналізу, оскільки динамічні зміни, які відбуваються у світі майже щодня, вимагають коригування існуючих та розробки нових теоретичних поглядів на світові процеси.

Головною особливістю сучасного світового розвитку є поширення глобалізації. Цей процес стосується всіх сфер життя суспільства – політики, культури, економіки. Усе більше посилюється взаємодія національних економічних систем, що знаходить свій прояв у зростаючій міжнародній міграції капіталів, робочої сили, інформації, збільшенні товарообігу між країнами, посиленні впливу транснаціональних корпорацій (ТНК) як на окремі держави, так і на світову економіку в цілому. У результаті процесів глобалізації формуються глобальні ринки товарів, послуг, капіталів, інформації, робочої сили.

Процес економічної глобалізації має такі характерні риси:

- ✦ зростання ролі транснаціональних корпорацій у світовій економіці, що забезпечує об'єднання всіх її елементів у результаті реалізації ними глобальних стратегій. Зараз у світі налічується приблизно 85 тис. транснаціональних корпорацій, які контролюють діяльність 820 тис. філій по всьому світу [5]. Але в даний час ідеться про концентрацію глобальної економічної влади в руках 100 і навіть 50 найвпливовіших корпорацій [3, с. 126]. Тобто відбувається глобальна монополізація капіталу, і вже лише кілька найкрупніших компаній контролюють глобальні галузі, такі як програмне забезпечення, автомобілебудування, нафтова, сфера послуг та інші;
- ✦ створення на основі транснаціоналізації капіталу глобальних виробничо-збутових систем, що утворюють каркас світового господарства;
- ✦ бурхливий розвиток процесів регіональної інтеграції в усіх регіонах світу;
- ✦ поширення глобальної інформаційно-технологічної революції та поступовий перехід до економіки знань;
- ✦ провідна роль міжнародних відносин у порівнянні з внутрішньоекономічними, тобто внутрішньоекономічні відносини більшою мірою визначаються і залежать від ситуації на світових ринках;
- ✦ посилення глобальної регулюючої ролі міжнародних організацій (Світова організація торгівлі, Міжнародний валютний фонд, Група Світового банку та ін.).

Основними рушійними силами глобалізації є інформаційна революція та ринкова конкуренція, яка спонукає великі міжнародні корпорації поширювати свої операції по всьому світу. Інформаційна революція торкнулася майже всіх сторін сучасного життя. Одним з її наслідків стала глобалізація економіки. Зараз бізнес має глобальний доступ до ринків, фінансів, партнерів тощо.

Інституційною основою глобалізації є міжнародні організації та великі міжнародні компанії (рис. 1). Серед міжнародних організацій найбільш впливовими в даному аспекті є Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк (СБ) і Світова організація торгівлі (СОТ), членами яких є майже всі країни світу. Будучи наддержавними органами регулювання, вони здійснюють диверсифікований вплив на політику урядів країн світу. В умовах глобалізації поступово зменшується роль держави як регулюючої сили. Частину своїх функцій держава передає міжнародним організаціям. Також на державну політику здійснюють значний вплив ТНК, які розпоряджаються глобальними фінансами та маніпулюють державними пріоритетами у власних інтересах.

Однак глобальний розвиток відбувається досить суперечливо і має неоднозначні наслідки для різних країн світу. У першу чергу глобалізація «грає на користь» розвинутих країн світу, так званих країн «золотого мільяр-

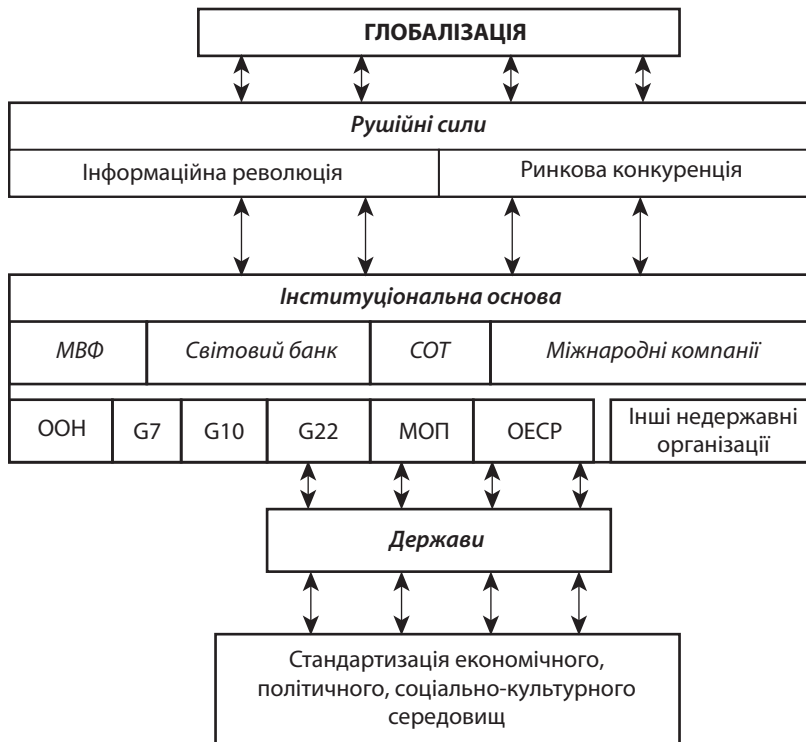


Рис. 1. Основні елементи процесу економічної глобалізації

ду». Дійсно, саме в цих країнах відбувається концентрація більшої частини інтелектуального і технологічного потенціалу людства та зосереджуються основні торговельні та інвестиційні потоки. Але поступово в глобальній економіці підвищується роль країн, що розвиваються, а саме: нових індустріальних країн (НІК), які за темпами розвитку випереджають розвинуті країни світу (табл. 1) [2].

В останнє десятиріччя було опубліковано ряд експертних докладів, які стосувалися прогнозів розвитку світової економіки. Серед них на увагу заслуговують: Доклад Національної розвідувальної ради США «Контури світового майбутнього: Доклад по проекту 2020» (2005 р.); доклад Світова економіка: прогноз до 2020 року, який був розроблений російськими вченими Інституту світової економіки і міжнародних відносин (2007 р.); доклад «Глобальні тенденції-2025: світ, що змінюється» (2009 р.) [2, 3].

Так, згідно з дослідженнями російських вчених Інституту світової економіки і міжнародних відносин, відбувається зміна основних «гравців» у глобальному економічному просторі, формується нова архітектура

світової економіки [3, с. 35]. Інноваційний розвиток та глобальні конкурентні переваги країн, що розвиваються, безперечно, приведуть до збільшення їх частки у валовому світовому продукті.

Отже, можна стверджувати, що в перспективі такі країни, як Китай, Індія, Бразилія, Південна Корея та інші країни, що розвиваються, будуть забезпечувати більшу частину світового валового внутрішнього продукту. Саме вони стануть новим полюсом розвитку глобальної економіки. Поряд з Індією та Китаєм досить динамічно розвивається економіка Мексики, Індонезії, Малайзії, Гонконгу, Сінгапуру, Філіппін.

І якщо ще кілька років тому спостерігалася тенденція до концентрації торговельних та інвестиційних потоків у рамках розвинутих країн, то зараз спостерігаємо новий тренд у розвитку глобальної економіки – зростання ролі країн, що розвиваються, і формування нових центрів економічного розвитку.

Згідно з класифікацією МВФ, яка представлена у Перспективах розвитку світової економіки за 2012 рік, група країн з ринком, що формується, і країн, що розви-

Таблиця 1

Світовий обсяг виробництва (реальний ВВП) (річна зміна у%) [2]

Групи країн	Середнє по роках									Прогнози по роках		
	1997–2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2020
Світ	4,0	5,7	3,1	0,0	5,4	4,2	3,4	3,4	3,4	3,5	3,8	4,0
Країни з розвинутою економікою	2,8	2,8	0,2	-3,4	3,1	1,7	1,2	1,4	1,8	2,4	2,4	1,9
Країни з ринком, що формується, і країни, що розвиваються	5,5	8,7	5,8	3,1	7,4	6,2	5,2	5,0	4,6	4,3	4,7	5,3

ваються, включає в себе 151 державу, які не належать до групи розвинутих країн. До цієї групи відносяться: країни Центральної та Східної Європи (14), СНД (13), країни, що розвиваються, в Азії (27), Латинській Америці та Карибському басейні (32), країни Близького Сходу та Північної Африки (20), а також країни Африки, які розташовані на Південь від Сахари (45) [1]. Ці країни мають значні запаси природних і людських ресурсів і поступово набувають все більшого значення у світовій торгівлі та як реципієнти і джерела глобальних інвестицій.

Зовнішня торгівля зростає в цих країнах досить високими темпами, в якій доля проміжної продукції досягає 50–60%, а імпортна складова в експортних товарах збільшилася з 20% у 1970-ті рр. до 40% зараз [4]. Зростає частка країн, що розвиваються, в експорті готових виробів (з 10% в 1980 р. до 28% у наш час). Біля третини світового експорту середне- та високотехнологічних товарів, комп'ютерних технологій здійснюється саме цією групою країн.

Так, якщо в 1980 р. частка країн, що розвиваються, у світовому експорті складала 29%, то до 2008 р. вона досягла 38–40%, а в наш час збільшилася до 44% світового товарообороту (табл. 2) [4].

Обсяги зовнішньої торгівлі у країнах, що розвиваються, зростають швише, ніж у розвинутих країнах світу (табл. 3) [4].

Тобто, якщо ще кілька років тому країни «Триади» (США, ЄС, Японія) займали лідируючі позиції в міжнародній торгівлі, то зараз роль країн, що розвиваються,

поступово підвищується, особливо в даному аспекті можна виділити Китай, Індію, Бразилію та ін.

При цьому ці країни є зараз не тільки ринками збуту продукції, а й одними з найкрупніших світових експортерів.

Останніми роками спостерігається тенденція зниження в експорті країн, що розвиваються, частки мінеральної та сільськогосподарської сировини, і на готові вироби припадає найбільша частка як експорту, так і імпорту (табл. 4) [4].

Безперечно, такі тенденції не є універсальними для всіх країн, що розвиваються. Залишається частка найменш розвинутих країн, які знаходяться осторонь цих явищ. Багато країн, що розвиваються, є реципієнтами прямих іноземних інвестицій транснаціональних корпорацій з розвинутих країн. Тому стан економічного розвитку та зовнішньої торгівлі зокрема в країнах, що розвиваються, залежить від ділової активності та покупної спроможності в розвинутих країнах.

Однак не слід забувати, що і самі країни, що розвиваються, являють собою досить великий ринок збуту. Тому досить швидко зростає обсяг взаємної торгівлі між країнами, що розвиваються. Розвиток взаємної торгівлі надає країнам, що розвиваються, доступ до недорогих засобів виробництва, які задовольняють їх вимоги, а також значно розширює ринок збуту для товарів, що виготовлені у цих країнах.

Таблиця 2

Світова торгівля за основними групами країн у 1980–2012 рр. [4]

Група країн	Рік									
	1980	1990	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	
Експорт, %										
Світ у цілому	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Економіки, що розвиваються	29,4	24,2	31,8	36,3	39,0	40,0	42,0	42,8	44,4	
Перехідні економіки	4,2	3,4	2,4	3,4	4,6	3,8	4,1	4,5	4,4	
Розвинуті економіки	66,3	72,4	65,8	60,3	56,4	56,3	53,9	52,7	51,2	
Імпорт, %										
Світ у цілому	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Економіки, що розвиваються	23,9	22,2	28,8	31,7	34,9	36,7	39,0	39,8	41,4	
Перехідні економіки	4,0	3,9	1,6	2,5	3,7	3,2	3,2	3,5	3,4	
Розвинуті економіки	72,1	73,9	69,7	65,8	61,4	60,1	57,7	56,7	55,2	

Таблиця 3

Обсяг світової торгівлі (процентна зміна) [4]

Показник	Рік			
	2013	2014	2015	2016
Імпорт				
Країни з розвинутою економікою	2,1	3,3	3,3	4,3
Країни з ринком, що формується, і країни, що розвиваються	5,5	3,7	3,5	5,5
Експорт				
Країни з розвинутою економікою	3,1	3,3	3,2	4,1
Країни з ринком, що формується, і країни, що розвиваються	4,6	3,4	5,3	5,7

Товарна структура зовнішньої торгівлі країн, що розвиваються, % [4]

Найменування товару	Рік		
	1995	2005	2011
Експорт			
Продовольство	9,6	5,7	7,0
Сільськогосподарська сировина	3,1	1,5	1,7
Руди та мінерали	4,9	5,6	7,7
Паливо	12,8	21,2	23,8
Готові вироби	68,5	65,1	58,7
Загалом	100	100	100
Імпорт			
Продовольство	10,0	6,0	6,9
Сільськогосподарська сировина	3,3	1,5	1,7
Руди та мінерали	5,1	5,9	8,3
Паливо	13,9	19,4	23,7
Готові вироби	66,9	66,4	58,2
Загалом	100	100	100

Поступово підвищується роль країн, що розвиваються, і у сфері глобального інвестування. У даний час в країни Азії, Африки та Латинської Америки надходить щорічно більше 30% світового обсягу прямих іноземних інвестицій [7].

Навіть у період кризи інвестиції у країни, що розвиваються, не зменшилися. Так, у 2009 р., на який припадає пік кризи, доля країн, що розвиваються, у загальносвітовому обсязі прямих іноземних інвестицій досягла 43%. Тобто змінюється вектор інвестування в бік країн, що розвиваються, що, безперечно, свідчить про підвищення їх ролі у світовому господарстві.

Прямі іноземні інвестиції розподіляються досить нерівномірно – основний потік (до 80%) спрямовується до країн Південної та Східної Азії, Латинської Америки. Основними реципієнтами до початку кризи були Китай і Гонконг, Індія, Сінгапур, Мексика, Бразилія.

Зростає роль країн, що розвиваються, і як експортерів капіталу. Так, якщо у 1980-ті роки на долю цих країн припадало майже 6% загального відтоку капіталу, то зараз ця частка збільшилася до 21%. Провідні позиції в експорті капіталу займають країни Азії, на які припадає 75% від загального обсягу експорту інвестицій з країн, що розвиваються. Провідними експортерами є Китай, Гонконг, Індія [7].

Слід відмітити, що поступово в країнах, що розвиваються, з'являються транснаціональні корпорації, які активно виходять на світові ринки шляхом прямого інвестування. На особливу увагу заслуговують азіатські ТНК, які проводять агресивну експансію на ринки розвинутих країн. Так, навіть у першій десятці найкрупніших ТНК можемо бачити корпорації з країн, що розвиваються, зокрема з Китаю (табл. 5) [6].

Таблиця 5

TOP – 10 компаній, 2015 р. (Forbes Global 2000) [6]

Ранг	Компанія	Країна базування	Галузь діяльності	Продажі (млрд дол. США)	Прибуток (млрд дол. США)	Активи (млрд дол. США)	Ринкова частка (млрд дол. США)
1	ICBC	Китай	Банківська сфера	166.8	44.8	3,322	278.3
2	China Construction Bank	Китай	Банківська сфера	130.5	37	2,698.9	212.9
3	Agricultural Bank of China	Китай	Банківська сфера	129.2	29.1	2,574.8	189.9
4	Bank of China	Китай	Банківська сфера	120.3	27.5	2,458.3	199.1
5	Berkshire Hathaway	США	Конгломерат	194.7	19.9	534.6	354.8
6	JP Morgan Chase	США	Банківська сфера	97.8	21.2	2,593.6	225.5
7	Exxon Mobile	США	Нафтогазова	376.2	32.5	349.5	357.1
8	PetroChina	Китай	Нафтогазова	333.4	17.4	387.7	334.6
9	General Electric	США	Конгломерат	148.5	15.2	648.3	253.5
10	Wells Fargo	США	Банківська сфера	90.4	23.1	1,701.4	278.3

Нові ТНК використовують власні переваги для доступу на ринки як розвинутих країн, так і країн, що розвиваються. Серед таких переваг можна виділити: наявність більш дешевої, але досить кваліфікованої робочої сили, ресурсної бази, розвиток інноваційної сфери, використання новітніх технологій.

Міжнародна міграція капіталу відіграє значну роль і в розвитку зовнішньої торгівлі між країнами, що розвиваються. Так, китайський виробник турбін «Mingyang» став власником 55% акцій індійської компанії «Global Wind Power» з метою введення в експлуатацію в Індії обладнання для виробництва вітрової та сонячної енергії [3].

Китайська компанія «Lifan Industry» у 2011р. підписала угоду з бразильською компанією «Effa Group» про будівництво першого за межами КНР дослідного і проектно-конструкторського центру в Бразилії з перспективою будівництва в цій країні заводу з виробництва компактних автомобілів із гібридним двигуном. Автомобільні китайські компанії «BrillianceAuto», «Haima», «AutoBYD» також інвестують в Бразилію, створюючи на її території зборочні підприємства з випуску міні-автомобілей, фургонів тощо.

Країни, що розвиваються, залишаються основними центрами притягнення прямих іноземних інвестицій.

Приток прямих іноземних інвестицій в ці країни у 2013 р. досяг рекордного рівня – 778 млрд дол. (табл. 6), що склало 54% від глобального притоку ПІІ [7].

Серед двадцяти країн з найбільшим притоком ПІІ половину складають країни, що розвиваються, і країни з перехідною економікою (рис. 2) [7].

Так, бачимо, що Китай має рекордно високий приток капіталу та займає друге місце серед найкрупніших отримувачів капіталу.

ВИСНОВКИ

Отже, процес глобалізації охоплює все більше сфер світового господарства. Ринки товарів, послуг, капіталів, робочої сили, технологій стають більш взаємопов'язаними.

Розвинуті країни поступово втрачають провідні позиції в міжнародній торгівлі та глобальних інвестиціях. Відбуваються зміни архітектури глобальної економіки на користь країн, що розвиваються.

У структурі сучасної світової торгівлі основна питома вага припадає на готові вироби. Дана тенденція прослідковується і у структурі зовнішньої торгівлі країн, що розвиваються, з одночасним зменшенням питомої ваги мінеральної та сільськогосподарської сировини.

Таблиця 6

Потоки ПІІ за регіонами, 2011–2013 рр. (млрд дол. США, %) [7]

Регіон	Притік ПІІ			Відтік ПІІ		
	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Світ	1700	1330	1452	1712	1347	1411
Розвинуті країни	880	517	566	1216	853	857
Європейський Союз	490	216	246	585	238	250
Північна Америка	263	204	250	439	422	381
Країни, що розвиваються	725	729	778	423	440	454
Африка	48	55	57	7	12	12
Азія	431	415	426	304	302	326
Латинська Америка та Карибський басейн	244	256	292	111	124	115
Океанія	2	3	3	1	2	1
Країни з перехідною економікою	95	84	108	73	54	99
Країни зі слабкою у структурному відношенні, вразливою та малою економікою	58	58	57	12	10	9
Процентна доля у світових інвестиціях						
Розвинуті країни	51,8	38,8	39,0	71,0	63,3	60,8
Європейський Союз	28,8	16,2	17,0	34,2	17,7	17,8
Північна Америка	15,5	15,3	17,2	25,6	31,4	27,0
Країни, що розвиваються	42,6	54,8	53,6	24,7	32,7	32,2
Африка	2,8	4,1	3,9	0,4	0,9	0,9
Азія	25,3	31,2	29,4	17,8	22,4	23,1
Латинська Америка та Карибський басейн	14,3	19,2	20,1	6,5	9,2	8,1
Океанія	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1
Країни з перехідною економікою	5,6	6,3	7,4	4,3	4,0	7,0
Країни зі слабкою у структурному відношенні, вразливою та малою економікою	3,4	4,4	3,9	0,7	0,7	0,7

Притік ПІІ,
млрд дол. США

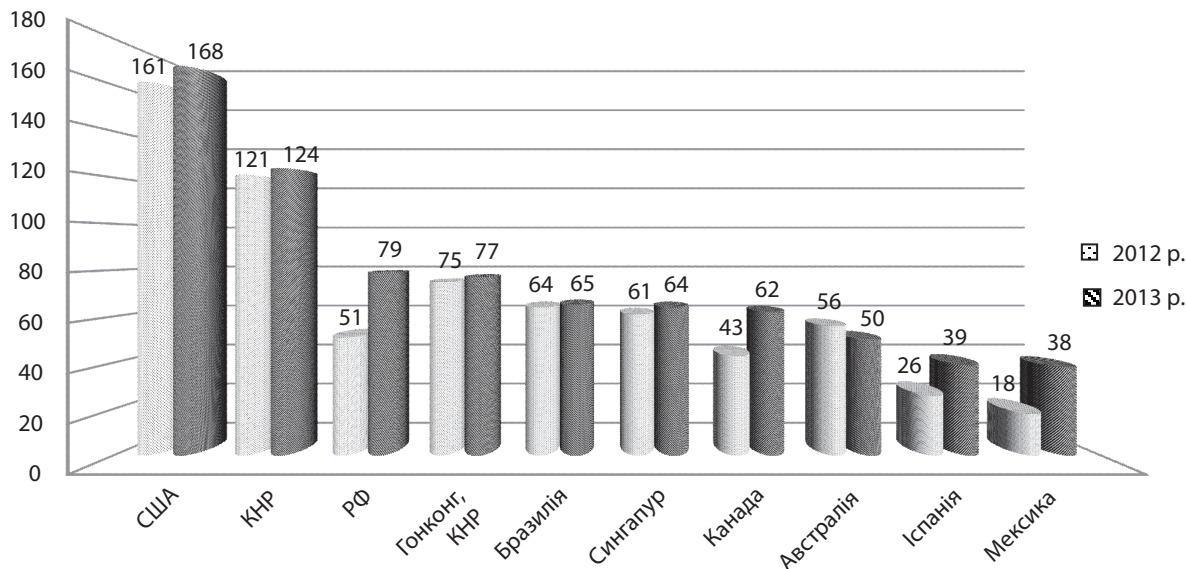


Рис. 2. 10 Країн з найбільшим притоком ПІІ, 2012 та 2013 рр. [7]

Зростає вплив країн, що розвиваються, і на глобальному ринку інвестицій. Нові транснаціональні корпорації з цих країн здійснюють активну експансію на ринки як розвинутих країн, так і країн, що розвиваються.

Таким чином, з одного боку, роль країн, що розвиваються, у глобальній економіці постійно зростає. Але, з іншого боку, збільшується і розрив між розвинутими країнами та більшістю країн, що розвиваються. Так, у ХХІ ст. за межею бідності все ще перебуває 3 млрд осіб і більше 1 млрд знаходяться нижче порогу зубожіння [8]. Усі ці проблеми потребують нагального вирішення, що вимагає скоординованих дій усіх держав світу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. International Monetary Fund: World Economic Outlook : a Survey by the Staff of the International Monetary Fund [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/weodata/index.aspx>
2. National Intelligence Council: Global Trends 2035: Alternative Worlds [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.dni.gov/index.php/about/organization/national-intelligence-council-global-trends>
3. Мировая экономика: прогноз до 2020 года. Ин-т мировой экономики и междунар. отношений РАН / [А. А. Дынкин и др.]; под ред А. А. Дынкина. – М.: Магистр, 2007. – 429 с.
4. World Trade Organization: The Future of Trade: the Challenges of Convergence [Electronic resource]. – Mode of access : https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/future_of_trade_e.htm
5. UNCTAD: Handbook of Statistics 2010 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://unctad.org/en/pages/PublicationArchive.aspx?publicationid=2382>
6. FORBES: The World's Biggest Public Companies. The List [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.forbes.com/global2000/list/#tab:overall>
7. UNCTAD: World Investment Report 2014 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=937>

8. UNDP: Human Development Report 2009. Overcoming barriers: Human mobility and development [Electronic resource]. – Mode of access : <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-report-2009>

REFERENCES

- “FORBES: The World's Biggest Public Companies. The List”. <http://www.forbes.com/global2000/list/#tab:overall>
- “International Monetary Fund: World Economic Outlook : a Survey by the Staff of the International Monetary Fund”. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/weodata/index.aspx>
- Mirovaia ekonomika: prognoz do 2020 goda. In-t mirovoy ekonomiki i mezhdunar. otnosheniy RAN* [World Economy Forecast to 2020. Institute of World Economy and Int. Relations]. Moscow: Magistr, 2007.
- “National Intelligence Council: Global Trends 2035: Alternative Worlds”. <http://www.dni.gov/index.php/about/organization/national-intelligence-council-global-trends>
- “UNCTAD: Handbook of Statistics 2010”. <http://unctad.org/en/pages/PublicationArchive.aspx?publicationid=2382>
- “UNCTAD: World Investment Report 2014”. <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=937>
- “UNDP: Human Development Report 2009. Overcoming barriers: Human mobility and development”. <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-report-2009>
- “World Trade Organization: The Future of Trade: the Challenges of Convergence”. https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/future_of_trade_e.htm

ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З ГУАМ У КОНТЕКСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СНД І ПВЗВТ З ЄС

© 2015 КОБИЛЯНСЬКА А. В.

УДК 339.924,339.56.055

Кобылянська А. В. Економічне співробітництво України з ГУАМ у контексті функціонування СНД і ПВЗВТ з ЄС

У статті розглядається роль ГУАМ у зовнішньоекономічних зв'язках України. На основі порівняння даних щодо зовнішньоторговельного обороту з країнами ГУАМ та окремо СНД та ЄС було визначено місце ГУАМ у системі зовнішньоекономічних пріоритетів України. Окрема увага була приділена зв'язкам між країнами ГУАМ та ЄС, а також даним щодо зовнішньої торгівлі України із сусідніми країнами. Відповідне вивчення базувалося на основі аналізу даних Державного комітету статистики України щодо експорту та імпорту товарів та послуг, було досліджено динаміку та структуру відповідних показників за 2005, 2010–2013 рр. У результаті автор дійшов висновків, що, незважаючи на те, що діяльність регіональних об'єднань загалом та ГУАМ зокрема більшою мірою спрямована на розв'язання поточних проблем, співробітництво України з країнами ГУАМ (попри невеликі обсяги зовнішньої торгівлі) має стратегічне значення. Так, ГУАМ розглядається автором як запорука ефективній інтеграції в ЄС, створенню буферної економічної зони по відношенню до Росії і, відповідно, диференціації економічних ризиків, пов'язаних із зовнішньою торгівлею, передумова використання переваг від свого географічного становища на перехресті основних економічних шляхів зі Сходу на Захід і навпаки.

Ключові слова: ГУАМ, зона вільної торгівлі, зовнішня торгівля, експорт, імпорт, економічна інтеграція, регіональні об'єднання.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 11.

Кобылянська Алла Валеріївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту, Міжнародний гуманітарний університет (вул. Фонтанська дорога, 33, Одеса, 65009, Україна)

E-mail: akobylyanskaya@eerc.kiev.ua

УДК 339.924,339.56.055

Кобылянская А. В. Экономическое сотрудничество Украины с ГУАМ в контексте функционирования СНГ и УВЗСТ с ЕС

В статье рассматривается роль ГУАМ во внешнеэкономических связях Украины. На основе сравнения данных внешнеторгового оборота со странами ГУАМ и отдельно СНГ и ЕС было определено место ГУАМ в системе внешнеэкономических приоритетов Украины. Отдельное внимание было уделено связям между странами ГУАМ и ЕС, а также данным по внешней торговле Украины с соседними странами. Соответствующее исследование основывалось на анализе данных Государственного комитета статистики Украины относительно экспорта и импорта товаров и услуг, была исследована динамика и структура соответствующих показателей за 2005, 2010–2013 гг. В результате автор приходит к выводу, что, несмотря на то, что деятельность региональных объединений в целом и ГУАМ в частности в большей степени направлена на решение текущих проблем, сотрудничество Украины со странами ГУАМ (независимо от небольших объемов внешней торговли), имеет стратегическое значение. Так, ГУАМ рассматривается автором в качестве способа эффективной интеграции в ЕС, создания буферной экономической зоны по отношению к России и, соответственно, дифференциации экономических рисков, связанных с внешней торговлей, предпосылки использования преимуществ от своего географического положения на перекрестке основных экономических путей с Востока на Запад и наоборот.

Ключевые слова: ГУАМ, зона свободной торговли, внешняя торговля, экспорт, импорт, экономическая интеграция, региональные объединения.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Библ.:** 11.

Кобылянская Алла Валериевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, Международный гуманитарный университет (ул. Фонтанская дорога, 33, Одесса, 65009, Украина)

E-mail: akobylyanskaya@eerc.kiev.ua

UDC 339.924,339.56.055

Kobylanska A. V. Economic Cooperation of Ukraine with the GUAM in the Context of Functioning of the CIS and the DCFTA with the EU

The article examines the role of GUAM in the external economic relations of Ukraine. On comparison of the data of the foreign trade turnover with the countries of GUAM and, separately, the CIS and the EU, place of GUAM in the system of foreign economic priorities of Ukraine was determined. Special attention was paid to relations between the countries of GUAM and the Member States of the EU, as well as to the data on the foreign trade of Ukraine and the neighboring countries. The relevant study was based on the analysis of data from the State Statistics Committee of Ukraine regarding exports and imports of goods and services, the dynamics and structure of the relevant indicators for 2005 and 2010–2013 were examined. As a result, the author concludes that, despite the fact that the activities of regional associations in general and GUAM in particular are increasingly directed at solving current problems, Ukraine's cooperation with the countries of GUAM (despite the small volumes of the foreign trade), is of strategic importance. Thus, GUAM is considered by the author as a means of effective integration into the EU, creating a buffer economic zone towards Russia and, accordingly, the differentiation of economic risks associated with foreign trade, taking advantage of the geographical position at the crossroads of the main economic routes from East to West and vice versa.

Key words: GUAM, free trade area, foreign trade, exports, imports, economic integration, regional associations.

Pic.: 2. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 11.

Kobylanska Alla V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Management, International University for the Humanities (vul. Fontanska doroga, 33, Odesa, 65009, Ukraine)

E-mail: akobylyanskaya@eerc.kiev.ua

Інтеграція економік країн світу – економічно обґрунтоване та економічне доцільне явище та процес. Розвиток різноманітних форм такого процесу визначається розмаїттям економічних інтересів та економічних передумов учасників інтеграції. Регіональна економічна інтеграція на рівні декількох країн дуже часто є відправним пунктом для подальших процесів глобального економічного об'єднання. Завдяки такому процесу економіки країн зазвичай виграють у термінах зовнішньої торгівлі, інвестування, загального економічного розвитку,

економічної, а подеколи й військової безпеки. Регіональна інтеграція, таким чином, стає запорукою стабільного розвитку регіону. Успішність міжрегіональних зв'язків у цьому контексті залежить як від зусиль окремих учасників регіонального об'єднання, так і від країн, які виступають формальними чи неформальними лідерами зазначених угруповань.

Наразі можна припустити, що чорноморський регіон все більше виступає таким, що має потенціал до поглиблення інституціоналізації існуючих економічних

зв'язків та створення на його основі повноцінного регіонального об'єднання. Вивчення взаємозв'язків між країнами регіону та визначення місця України в цих процесах, таким чином, є актуальним та цікавим завданням.

Дослідженнями питань економічного співробітництва України та ГУАМ (Грузія, Україна, Азербайджан, Молдавія) займалися вчені Л. М. Григор'єв, М. Р. Саліхов, які досліджували, у тому числі, економічні ефекти для країн – учасниць ГУАМ від створення об'єднання [1]. С. О. Радзівська оцінювала вигоди для України від участі в ГУАМ та ОЧЕС (Організація Чорноморського економічного співробітництва) [2]. О. О. Харчук відзначив проблеми та цілі участі України в ГУАМ [3].

Окрема увага приділялася енергетичному співробітництву з боку Г. Р. Кухалейшвілі [4], І. О. Корнілова [5]. С. В. Давиденко [6] займався питаннями розвитку взаємодії в сільському господарстві.

Незважаючи на все різноманіття публікацій, питання перспектив економічного співробітництва України та країн ГУАМ наразі потребують додаткового вирішення, адже змінився економічний контекст такого розвитку у зв'язку зі змінами в економіці України та підписанням угод про зону вільної торгівлі (ЗВТ) переважно більшістю учасників об'єднання.

Мета статті – дослідження стану розвитку зовнішньоторговельних відносин України та країн ГУАМ і визначення місця останніх у стратегічних пріоритетах України на сучасному етапі розвитку економіки країни.

Уже більше року економічне становище в Україні є дуже нестабільним. Наприклад, у серпні 2014 р. у порівнянні із серпнем 2013 р. обсяг промислового виробництва скоротився на 21,4% [7]. За перше півріччя 2014 р. Україна знизила загальні обсяги експорту до Білорусії, Казахстану і Росії на 26%, що становить 2,9 млрд дол. США [8]. Погіршення основних індикаторів розвитку реального сектора негативно вплинуло на довіру населення до національної грошової одиниці, що поряд з відтоком капіталу за кордон спричинило девальвацію гривні. У ситуації високого рівня залежності економіки країни від імпорту товарів, у тому числі енергетичних продуктів, девальвація гривні автоматично конвертується в інфляцію та подальший відтік грошей з банківської системи України. Ступінь нестабільності є настільки високою, що будь-яка новина економічного чи політичного характеру може вплинути на волатильність окремих макроекономічних показників. Так, наприклад, курс гривні до долару на «чорному ринку» 25 лютого 2015 р. склав 40 грн [9], а вже наступного дня повернувся до позначки у 25 гривень.

В окресленій ситуації важко робити будь-які довготермінові прогнози, адже ступінь невизначеності є дуже високим, і, відповідно, необхідно розробляти безліч сценаріїв економічної поведінки одразу декількох економічних суб'єктів. Так само складно розробляти стратегічні плани, а тим більше користуватися вигодами від нещодавнього підписання Угоди про ЗВТ і тимчасового асиметричного скасування імпортного мита з боку країн ЄС. Кредитів МВФ ледь вистачає на підтримку гривні, а внутрішніх джерел для розширення

виробництва та експорту з метою експансії на зовнішні ринки за умов відносно дешевої національної грошової одиниці немає, адже банки навіть за невеличку грошову ліквідності не спішають кредитувати реальний сектор через високий ступінь невизначеності [10].

Проте навіть у таких умовах, а може саме в таких умовах, керівництво країни не може собі дозволити не використовувати хоча б найменші можливості для розвитку. Географічно та економічно Україна розташована посеред двох великих економічних центрів світу ЄС, як економічного союзу достатньо гомогенних з точки зору розвитку економік та правового забезпечення країн, та Росії – як визначального елемента СНД. Слід зауважити, що де-юре Україна не є учасником жодного з цих інтеграційних об'єднань. Втім, як показали нещодавні події, це не означає відсутності прагнень до приєднання, що латентно або відкрито ініціюються тією чи іншою стороною. Якщо існування та функціонування таких союзів переважно має довготерміновий стратегічно-орієнтований характер, то співробітництво в межах окремого регіону, де майже всі країни мають спільний кордон, перш за все спрямовано на вирішення поточних проблем або проблем середньострокової перспективи. Прикладом такого об'єднання донедавна було ГУАМ, що утворилося в 1997 р.

Наразі Молдова, Грузія та Україна підписали угоди про ПВЗВТ (Поглиблена та всебічна зона вільної торгівлі) з ЄС. З цієї перспективою інтеграції в європейський простір разом з цими країнами акценти участі України в ГУАМ дещо зсуваються. Якщо до цього додати прагнення Туреччини до зміцнення економічного співробітництва з ЄС, членство Румунії та Болгарії в ЄС, на теперішній час створено всі умови до розвитку Євроцентристського економічного об'єднання країн чорноморського басейну. І тому економічне співробітництво в межах ГУАМ наразі стає не просто способом вирішення окремих проблем, а запорукою ефективної інтеграції в ЄС, створення буферної економічної зони по відношенню до Росії і, відповідно, диференціації економічних ризиків, пов'язаних із зовнішньою торгівлею, передумовою використання переваг від свого географічного становища на перехресті основних економічних шляхів зі Сходу на Захід і навпаки.

Саме тому надалі доцільно провести кількісне дослідження потоків зовнішньої торгівлі між Україною та країнами ГУАМ, ЄС, СНД і деякими сусідніми країнами задля кращого розуміння динаміки розвитку відповідного співробітництва. Поточне дослідження присвячено вивченню сучасного стану співробітництва з відповідними країнами, тому як період спостереження були обрані 2010–2013 рр. і 2005 р. як база порівняння.

Відповідно до *рис. 1* протягом 2011–2013 рр. відбувалося скорочення імпорту-експорту товарів з країнами СНД пропорційно до скорочення відповідних обсягів торгівлі з Росією. Відповідні показники імпорту-експорту товарів з країнами ЄС протягом 2011–2013 рр. знаходилися на відносно стабільному високому рівні. Варто зауважити, що потенціал зовнішньої торгівлі товарами з країнами ГУАМ залишається невиправдано

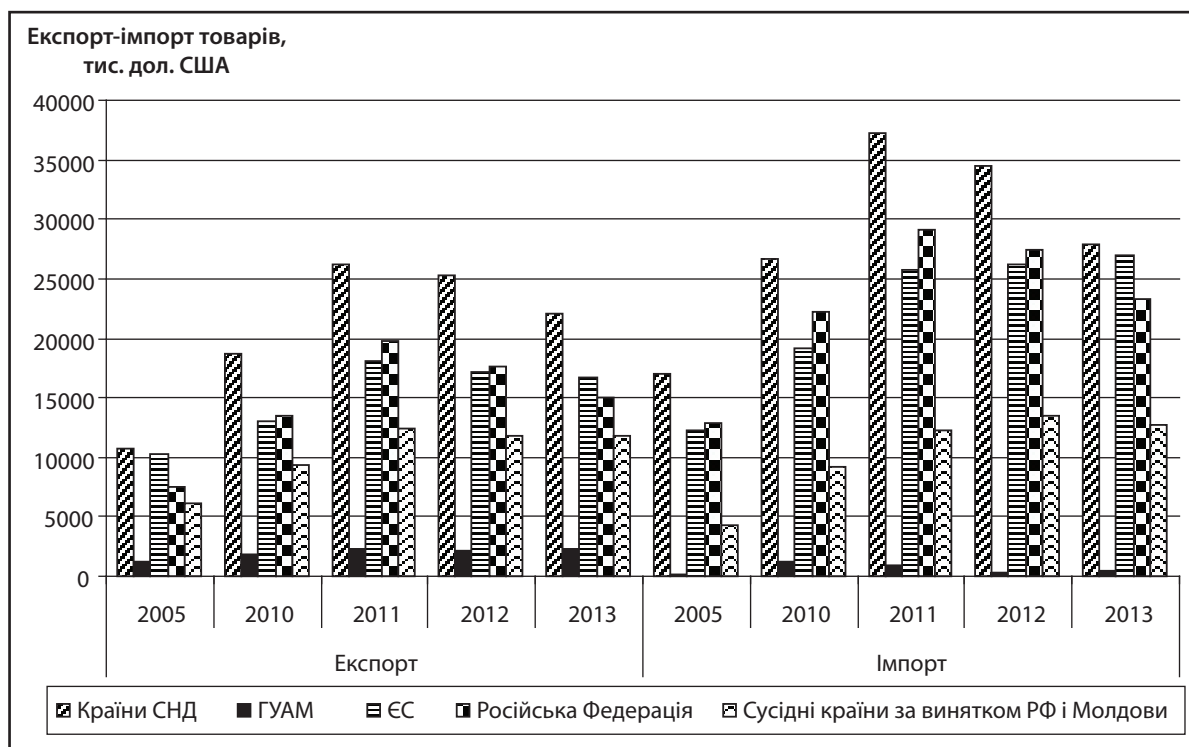


Рис. 1. Динаміка експорту-імпорту товарів з країнами та групами країн, тис. дол. США

Джерело: Державний комітет статистики України [11] і розрахунки автора.

низьким. Щодо сусідніх країн, то обсяги торговельного обороту, особливо в частині експорту, є порівняними з показниками по ЄС. Це означає, що сусідні країни забезпечують велику більшу частину споживання українського експорту.

Підтвердження таким висновкам можна знайти в табл. 1.

Щодо експорту-імпорту послуг, то ситуація була дещо іншою. Експорт послуг Україною до країн СНД та

ЄС залишався відносно незмінним, з перевагою СНД у структурі відповідних потоків (рис. 2). Це пов'язано передусім з тим, що Україна імпортує переважно послуги трубопровідного транспорту. Щодо імпорту, то спостерігалося поступове зростання імпорту з країн ЄС, що передусім пов'язано зі зростанням імпорту фінансових послуг. Таке зростання призвело до переважання ЄС у структурі імпорту послуг. Що стосується ролі сусідніх країн в експорті-імпорті послуг, то вона не є такою ви-

Таблиця 1

Структура експорту-імпорту товарів з країнами та групами країн, % від загального обсягу

Країни	Експорт					Імпорт				
	2005	2010	2011	2012	2013	2005	2010	2011	2012	2013
Країни СНД	31,32	36,45	38,27	36,77	34,85	47,12	43,95	45,05	40,70	36,29
ГУАМ	3,41	3,60	3,28	3,10	3,64	0,42	1,91	1,11	0,45	0,52
ЄС	30,02	25,44	26,35	24,89	26,47	33,79	31,53	31,24	30,99	35,14
Окремі країни										
Російська Федерація	21,86	26,12	28,98	25,62	23,80	35,54	36,55	35,27	32,39	30,19
Білорусь	2,60	3,69	2,81	3,27	3,13	2,60	4,23	5,10	5,99	4,68
Болгарія	1,59	0,88	1,10	0,83	0,93	0,30	0,36	0,33	0,33	0,39
Польща	2,95	3,48	4,09	3,74	4,02	3,89	4,59	3,85	4,21	5,29
Румунія	1,43	1,37	1,39	0,80	0,88	0,59	1,12	1,36	1,10	1,17
Словаччина	1,48	1,10	1,23	0,98	1,19	0,84	0,73	0,73	0,69	0,86
Угорщина	2,01	1,67	1,96	2,19	2,46	1,79	2,00	1,61	1,37	1,82
Туреччина	5,94	5,88	5,48	5,36	6,01	1,68	2,14	1,79	2,31	2,41
Загалом сусідні країни (за винятком РФ і Молдови)	18,00	18,08	18,06	17,17	18,63	11,69	15,17	14,77	16,00	16,62

Джерело: розрахунки автора на основі даних Державного комітету статистики України [11].

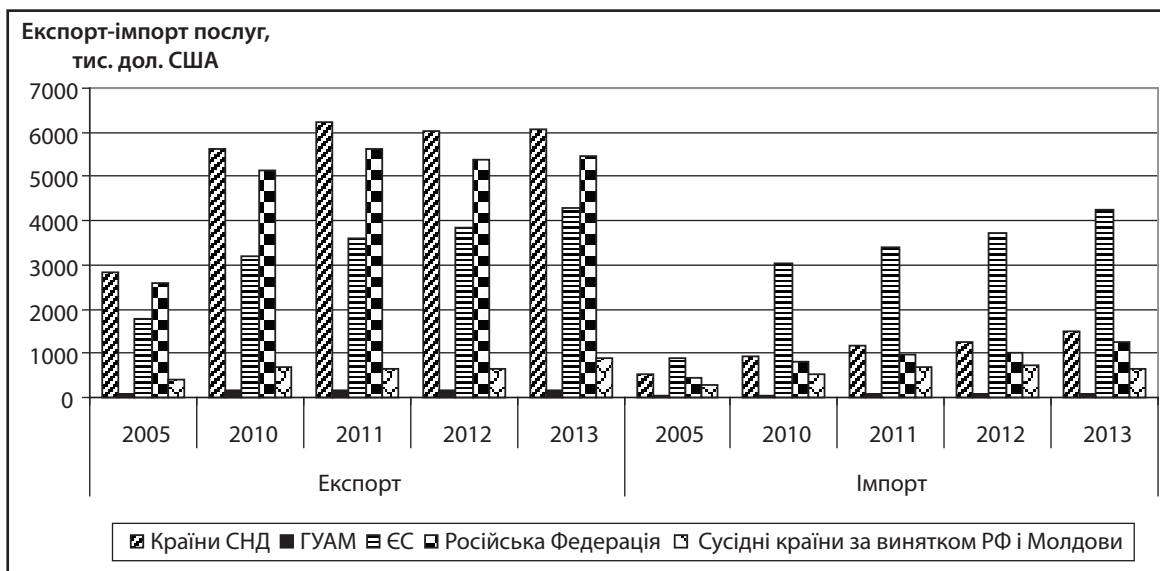


Рис. 2. Динаміка експорту-імпорту послуг з країнами та групами країн, тис. дол. США

Джерело: Державний комітет статистики України [11] і розрахунки автора.

значальною, як у ситуації з експортом-імпортом товарів. Можна зробити висновок, що експорт-імпорт товарів є більш диференційованим, тоді як в експорті-імпорті послуг в Україні є тільки декілька основних партнерів: Російська Федерація та ЄС.

Відповідні дані щодо структури експорту-імпорту послуг наведено в табл. 2.

Якщо окремо розглядати питання торгівельних відносин Україна – ГУАМ, варто зауважити, що, відповідно до даних табл. 1, табл. 2, Україна розглядає країни ГУАМ виключно як ринки збуту.

Цікавим фактом є те, що в сукупності до країн-сусідів ЄС, ГУАМ і Туреччини, як у країну, яка входить до Митного союзу з ЄС, експорт товарів у 2013 р. склав

19,14% загального експорту товарів, що є доволі високим показником. Відповідні країни для України складають ринок, порівняний з цілим ринком ЄС і РФ. Відповідний показник експорту послуг є набагато скромнішим. Останнє вірно і для імпорту товарів та імпорту послуг.

Якщо більш детально проаналізувати дані окремо по зовнішній торгівлі з країнами ГУАМ, то можна дійти таких висновків: загалом по всіх країнах спостерігалося зростання обсягів експорту та імпорту товарів та послуг, окрім імпорту товарів з Азербайджану. Останнє передусім пояснюється скороченням імпорту природного газу на фоні одноманітної структури імпорту з цієї країни. Незважаючи на те, що абсолютні

Таблиця 2

Структура експорту-імпорту товарів з країнами та групами країн, % від загального обсягу

Країна	Експорт					Імпорт				
	2005	2010	2011	2012	2013	2005	2010	2011	2012	2013
Країни СНД	45,89	47,70	45,26	44,33	40,78	17,35	17,25	18,82	18,57	19,59
ГУАМ	1,27	1,25	1,19	1,30	1,09	1,10	1,10	1,16	1,11	0,93
ЄС	28,82	27,17	26,23	28,29	28,96	30,59	55,61	54,59	55,07	55,89
<i>Окремі країни</i>										
Російська Федерація	41,97	43,85	40,85	39,54	36,91	14,88	14,57	15,33	14,79	16,49
Білорусь	0,77	1,12	1,13	0,89	0,84	0,81	1,16	1,30	1,21	1,32
Болгарія	0,53	0,26	0,28	0,33	0,32	0,35	0,32	0,33	0,29	0,24
Польща	1,01	0,79	0,98	1,04	1,48	2,62	2,59	2,29	2,61	2,22
Румунія	0,13	0,18	0,20	0,22	0,36	0,14	0,21	0,21	0,15	0,15
Словаччина	0,80	0,43	0,36	0,28	0,34	0,59	0,33	0,54	0,41	0,41
Угорщина	2,09	1,90	0,61	0,57	1,24	1,70	0,96	1,62	1,60	1,16
Туреччина	1,47	1,31	1,23	1,37	1,35	3,20	4,13	4,55	4,82	2,86
Загалом сусідні країни (за винятком РФ і Молдови)	6,80	6,00	4,78	4,70	5,92	9,41	9,70	10,83	11,10	8,37

Джерело: розрахунки автора на основі даних Державного комітету статистики України [11].

обсяги експорту товарів та послуг більші за обсяги їх імпорту, темпи зростання останніх у порівнянні з 2005 р. є вищими. Причому в зростанні обсягів імпорту товарів найбільший внесок здійснює Молдова, а в імпорті послуг – Грузія. Молдова також робить найістотніший внесок у зростання експорту товарів та послуг. Таким чином, у межах цього об'єднання Молдова є одним з пріоритетних партнерів для України (табл. 3).

економічного співробітництва в рамках ГУАМ : [зб. мат-лів наук. практ. конф. (14 червня 2007 р.)]. – К. : НІПМБ, 2007. – 124 с.

6. Давиденко С. В. Вплив розширення внутрішнього ринку на економічне зростання України / С. В. Давиденко // Стратегічні пріоритети. – 2006. – № 1. – С. 93–101.

7. Кулицький С. Економічні аспекти нинішнього українсько-російського протистояння / С. Кулицький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuviar.gov.ua/index.php?option=com_c

Таблиця 3

Обсяги експорту-імпорту товарів України та країн ГУАМ, млн дол. США

Країна	Експорт					Імпорт				
	2005	2010	2011	2012	2013	2005	2010	2011	2012	2013
Торгівля товарами										
Азербайджан	290,7	610,8	708,3	766,6	867,6	27,8	951,2	643,3	79,7	77,8
Молдова, Республіка	679,1	713,5	874,4	822,7	902,8	84,2	73,6	130,4	122,0	102,1
Грузія	199,7	527,5	657,5	540,7	533,6	41,0	136,1	144,4	177,2	217,9
Загалом	1169,6	1851,9	2240,2	2130,1	2304,0	152,9	1160,9	918,0	379,0	397,8
Торгівля послугами										
Азербайджан	10,7	25,3	29,5	39,9	34,8	5,5	13,1	14,8	18,0	11,7
Молдова, Республіка	33,7	67,1	66,3	74,5	73,7	15,3	29,1	34,0	36,8	42,8
Грузія	33,7	54,1	68,2	63,0	53,2	11,4	17,7	23,6	20,0	16,2
Загалом	78,1	146,6	164,0	177,4	161,7	32,3	60,0	72,4	74,8	70,7

Джерело: складено автором на основі даних Державного комітету статистики України [11].

Цікавим є також той факт, що у 2013 р. при погіршенні загальної економічної ситуації та скороченні експорту та імпорту товарів до РФ товарообіг з країнами ГУАМ збільшився.

ВИСНОВКИ

Результати дослідження дозволяють дійти таких висновків: ГУАМ наразі може розглядатися лише як перспективний напрямок зовнішньоекономічного співробітництва, особливо якщо додатково розвивати взаємовідносини з країнами ЄС, з якими Україна має спільний кордон. Поточне дослідження може бути доповнено вивченням динаміки відповідних показників за 2014 рік. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Григор'єв Л. М. ГУАМ – п'ятнадцять років опісля: Зрушення в економіці Азербайджану, Грузії, Молдови і України, 1991–2006 / Л. М. Григор'єв, М. Р. Саліхов. – М. : REGNUM, 2007. – 218 с.
2. Радзівєвська С. О. Конкурентоспроможність та інтеграційні перспективи України в ОЧЕС і ГУАМ / С. О. Радзівєвська // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2013. – № 10. – С. 101–105
3. Харчук О. О. Співробітництво України в рамках ГУАМ: проблеми та перспективи розвитку / О. О. Харчук // Часопис Київського університету права. – 2013. – № 1. – С. 324–327.
4. Кухалейшвілі Г. Р. Україна і ГУАМ: напрямки співробітництва / Г. Р. Кухалейшвілі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dipcorpus-info.at.ua/news/kukhaleishvili_g_r_ukrajina_i_guam_naprjamki_spivrobotnictva/2011-08-11-118
5. Корнілов І. Є. Про розробку міждержавної програми економічного проекту ГУАМ «Придунайський енерготранспортний міст» / І. Є. Корнілов // Проблеми та перспективи розвитку

ontent&view=article&id=387:ekonomichni-aspekti-ninshnogo-ukrajinsko-rosijskogo-protistoyannya-4&catid=8&itemid=350

8. Кравчук О. Можливі соціально-економічні наслідки Євроінтеграції для України / О. Кравчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ukrstat.gov.ua

9. Долар на чорному ринку в середньому продають за 40 грн/\$ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://espresso.tv/news/2015/02/25/dolar_na_chornomu_rynku_v_serednomu_prodayut_zh_40_hrn

10. Избыточная ликвидность банковской системы составляет 30 млрд гривен – Гондарева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://delo.ua/finance/izbytochnaja-likvidnost-bankovskoj-sistemy-sostavljaet-30-mlrd-g-290949/>

11. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/zd/ztt/ztt_u/arh_ztt2013.html

REFERENCES

Davydenko, S. V. "Vplyv rozshyrennia vnutrishnyoho rynku na ekonomichne zrostantia Ukrainy" [The impact of the expansion of the internal market on economic growth in Ukraine]. *Stratehichni priorytety*, no. 1 (2006): 93-101.

"Dolar na chornomu rynku v serednyomu prodaiut za 40 hrn/\$" [The dollar on the black market are selling at an average of 40 UAH / \$]. http://espresso.tv/news/2015/02/25/dolar_na_chornomu_rynku_v_serednomu_prodayut_zh_40_hrn

Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy. http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/zd/ztt/ztt_u/arh_ztt2013.html

Hryhoriev, L. M., and Salikhov, M. R. *HUAM – piatnadsiat rokiv opislia: Zrushennia v ekonomitsi Azerbaidzhanu, Hruzii, Moldovy i Ukrainy, 1991–2006* [GUAM - fifteen years later: The shift in the economy of Azerbaijan, Georgia, Moldova and Ukraine, 1991–2006]. Moscow: REGNUM, 2007.

"Izbytochnaia likvidnost bankovskoy sistemy sostavljaet 30 mlrd griven" [Excess liquidity in the banking system 30 billion

UAH]. <http://delo.ua/finance/izbytochnaja-likvidnost-bankovskoj-sistemy-sostavljaet-30-mlrd-g-290949/>

Kukhaleishvili, H. R. "Ukraina i HUAM : napriamky spivrobotnytstva" [Ukraine and GUAM: directions of cooperation]. http://dipcorpus-info.at.ua/news/kukhaleishvili_g_r_ukrajina_i_guam_napriamki_spivrobotnictva/2011-08-11-118

Kulytskyi, S. "Ekonomichni aspekty nynishnyoho ukrainko-rosiiskoho protystoiannia" [Economic aspects of the current Ukrainian-Russian confrontation]. http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=387:ekonomichni-aspekty-ninishnogo-ukrajinsko-rosijskogo-protistoyannia-4&catid=8&Itemid=350

Kravchuk, O. "Mozhlyvi sotsialno-ekonomichni naslidky ievrointehratsii dlia Ukrainy" [There are social and economic consequences of European integration for Ukraine]. <http://ukrstat.gov.ua>

Kornilov, I. Ye. "Pro rozrobku mizhderzhavnoi prohramy ekonomichnoho proektu HUAM «Prydunaiskiy enerhotransportnyi mist»" [On the development of the interstate program of economic GUAM project "Danube bridge energy transportation"]. *Problemy ta perspektyvy rozvytku ekonomichnoho spivrobotnytstva v ramkakh HUAM*. Kyiv: NIPMB, 2007.

Kharchuk, O. O. "Spivrobotnytstvo Ukrainy v ramkakh HUAM: problemy ta perspektyvy rozvytku" [Cooperation within GUAM Ukraine: problems and prospects]. *Chasopys Kyivskoho universytetu prava*, no. 1 (2013): 324-327.

Radziievskaya, S. O. "Konkurentospromozhnist ta intehratsiini perspektyvy Ukrainy v OChES i HUAM" [Competitiveness and integration prospects for Ukraine in the BSEC and GUAM]. *Ekonomichni visnyk NTUU "KPI"*, no. 10 (2013): 101-105.

УДК 339.5

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ ТА ПОСЛУГАМИ

© 2015 КУРОЧКІНА І. Г.

УДК 339.5

Курочкіна І. Г. Аналіз тенденцій розвитку світової торгівлі товарами та послугами

Метою статті є аналіз тенденцій розвитку світової торгівлі товарами та послугами на сучасному етапі. Проаналізовано темпи розвитку міжнародної торгівлі. Установлено, що динаміка міжнародної торгівлі у 2014 р. ледве перевищила річні показники приросту світового ВВП. Наведено прогностичні дані експертів Міжнародного валютного фонду, Секретаріату СОТ щодо обсягів світової торгівлі. Крім цього, представлено аналітичні дані щодо провідних експортерів та імпортерів у світовій торгівлі товарами та комерційними послугами за 2014 р., за підсумками яких установлено, що серед провідних країн – експортерів товарами перше місце займає Китай. Що стосується імпортерів товарів, а також експортерів та імпортерів комерційних послуг, то перше місце, як і в попередньому році, належить США. Позиції Російської Федерації в рейтингу світових експортерів та імпортерів товарами та комерційними послугами погіршилися в порівнянні з попередніми роками, що обумовлено, насамперед, істотним зниженням цін на енергоносії та скороченням обсягів поставок традиційних продуктів російського експорту, у тому числі на фоні введення проти Росії торгово-політичних санкцій і послаблення національної економіки.

Ключові слова: світова торгівля, експорт та імпорт, міжнародні економічні відносини, світове виробництво.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 4.

Курочкіна Ірина Геннадіївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри світової економіки та економічної теорії, Кримський інженерно-педагогічний університет (пров. Учбовий, 8, Сімферополь, 95015)

E-mail: i_kurochkina@mail.ru

УДК 339.5

Курочкіна І. Г. Аналіз тенденцій розвитку світової торгівлі товарами та послугами

Целью статьи является анализ тенденций развития мировой торговли товарами и услугами на современном этапе. Проанализированы темпы развития международной торговли. Установлено, что динамика международной торговли в 2014 г. едва превысила годовые показатели прироста мирового ВВП. Приведены прогностические данные экспертов Международного валютного фонда, Секретариата ВТО относительно объемов мировой торговли. Кроме этого, представлены аналитические данные относительно ведущих экспортеров и импортеров в мировой торговле товарами и коммерческими услугами в 2014 г., по итогам которых установлено, что среди ведущих стран – экспортеров товарами первое место занимает Китай. Что касается импортеров товаров, а также экспортеров и импортеров коммерческих услуг, то первое место, как и в предыдущем году, принадлежит США. Позиции Российской Федерации в рейтинге мировых экспортеров и импортеров товарами и коммерческими услугами ухудшились по сравнению с предыдущими годами, что обусловлено, прежде всего, существенным снижением цен на энергоносители и сокращением объемов поставок традиционных продуктов российского экспорта, в том числе на фоне введения против России торгово-политических санкций и ослабления национальной экономики.

Ключевые слова: мировая торговля, экспорт и импорт, международные экономические отношения, мировое производство.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Библ.:** 4.

Курочкіна Ірина Геннадіївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри світової економіки та економічної теорії, Кримський інженерно-педагогічний університет (пер. Учебный, 8, Сімферополь, 95015)

E-mail: i_kurochkina@mail.ru

UDC 339.5

Kurochkina I. G. Analysis of Development Trends of the World Trade in Goods and Services

The article is aimed at analyzing trends of the world trade in goods and services at the present stage. The development rates of international trade have been analyzed. It has been found that the dynamics of international trade in 2014 barely exceeded the annual growth of the world GDP. The prognostic data by the experts from the International Monetary Fund along with the WTO secretariat concerning the volume of world trade are provided. In addition, analytical data regarding the leading exporters and importers of the world trade in goods and commercial services in 2014 are presented, on results of which has been determined that among the leading countries-exporters of goods the first place belongs to China. Considering the importers of goods, as well as exporters and importers of commercial services, the first place, as in the previous year, belongs to the United States. The positions of the Russian Federation in the ranking of world exporters and importers in goods and commercial services have deteriorated compared to the previous years, primarily because of a significant decline in energy prices and decline in supply of Russian exports of traditional products, taking into consideration the imposing of trade and political sanctions against Russia as well as weakening of the national economy.

Key words: world trade, exports and imports, international economic relations, global production.

Pic.: 2. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 4.

Kurochkina Iryna G. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of World Economy and Economic Theory, Crimean Engineering and Pedagogical University (prov. Uchbovyi, 8, Simferopol, 95015)

E-mail: i_kurochkina@mail.ru

UAH]. <http://delo.ua/finance/izbytochnaja-likvidnost-bankovskoj-sistemy-sostavljaet-30-mlrd-g-290949/>

Kukhaleishvili, H. R. "Ukraina i HUAM : napriamky spivrobotnytstva" [Ukraine and GUAM: directions of cooperation]. http://dipcorpus-info.at.ua/news/kukhaleishvili_g_r_ukrajina_i_guam_napriamki_spivrobotnictva/2011-08-11-118

Kulytskyi, S. "Ekonomichni aspekty nynishnyoho ukrainko-rosiiskoho protystoiannia" [Economic aspects of the current Ukrainian-Russian confrontation]. http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=387:ekonomichni-aspekty-ninishnogo-ukrajinsko-rosijskogo-protistoyannia-4&catid=8&Itemid=350

Kravchuk, O. "Mozhlyvi sotsialno-ekonomichni naslidky ievrointehratsii dlia Ukrainy" [There are social and economic consequences of European integration for Ukraine]. <http://ukrstat.gov.ua>

Kornilov, I. Ye. "Pro rozrobku mizhderzhavnoi prohramy ekonomichnoho proektu HUAM «Prydunaiskyi enerhotransportnyi mist»" [On the development of the interstate program of economic GUAM project "Danube bridge energy transportation"]. *Problemy ta perspektyvy rozvytku ekonomichnoho spivrobotnytstva v ramkakh HUAM*. Kyiv: NIPMB, 2007.

Kharchuk, O. O. "Spivrobotnytstvo Ukrainy v ramkakh HUAM: problemy ta perspektyvy rozvytku" [Cooperation within GUAM Ukraine: problems and prospects]. *Chasopys Kyivskoho universytetu prava*, no. 1 (2013): 324-327.

Radziievskia, S. O. "Konkurentospromozhnist ta intehtatsiini perspektyvy Ukrainy v OChES i HUAM" [Competitiveness and integration prospects for Ukraine in the BSEC and GUAM]. *Ekonomichni visnyk NTUU "KPI"*, no. 10 (2013): 101-105.

УДК 339.5

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ ТА ПОСЛУГАМИ

© 2015 КУРОЧКІНА І. Г.

УДК 339.5

Курочкіна І. Г. Аналіз тенденцій розвитку світової торгівлі товарами та послугами

Метою статті є аналіз тенденцій розвитку світової торгівлі товарами та послугами на сучасному етапі. Проаналізовано темпи розвитку міжнародної торгівлі. Установлено, що динаміка міжнародної торгівлі у 2014 р. ледве перевищила річні показники приросту світового ВВП. Наведено прогностичні дані експертів Міжнародного валютного фонду, Секретаріату СОТ щодо обсягів світової торгівлі. Крім цього, представлено аналітичні дані щодо провідних експортерів та імпортерів у світовій торгівлі товарами та комерційними послугами за 2014 р., за підсумками яких установлено, що серед провідних країн – експортерів товарами перше місце займає Китай. Що стосується імпортерів товарів, а також експортерів та імпортерів комерційних послуг, то перше місце, як і в попередньому році, належить США. Позиції Російської Федерації в рейтингу світових експортерів та імпортерів товарами та комерційними послугами погіршилися в порівнянні з попередніми роками, що обумовлено, насамперед, істотним зниженням цін на енергоносії та скороченням обсягів поставок традиційних продуктів російського експорту, у тому числі на фоні введення проти Росії торгово-політичних санкцій і послаблення національної економіки.

Ключові слова: світова торгівля, експорт та імпорт, міжнародні економічні відносини, світове виробництво.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 4.

Курочкіна Ірина Геннадіївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри світової економіки та економічної теорії, Кримський інженерно-педагогічний університет (пров. Учбовий, 8, Сімферополь, 95015)

E-mail: i_kurochkina@mail.ru

УДК 339.5

Курочкіна І. Г. Аналіз тенденцій розвитку світової торгівлі товарами та послугами

Целью статьи является анализ тенденций развития мировой торговли товарами и услугами на современном этапе. Проанализированы темпы развития международной торговли. Установлено, что динамика международной торговли в 2014 г. едва превысила годовые показатели прироста мирового ВВП. Приведены прогностические данные экспертов Международного валютного фонда, Секретариата ВТО относительно объемов мировой торговли. Кроме этого, представлены аналитические данные относительно ведущих экспортеров и импортеров в мировой торговле товарами и коммерческими услугами в 2014 г., по итогам которых установлено, что среди ведущих стран – экспортеров товарами первое место занимает Китай. Что касается импортеров товаров, а также экспортеров и импортеров коммерческих услуг, то первое место, как и в предыдущем году, принадлежит США. Позиции Российской Федерации в рейтинге мировых экспортеров и импортеров товарами и коммерческими услугами ухудшились по сравнению с предыдущими годами, что обусловлено, прежде всего, существенным снижением цен на энергоносители и сокращением объемов поставок традиционных продуктов российского экспорта, в том числе на фоне введения против России торгово-политических санкций и ослабления национальной экономики.

Ключевые слова: мировая торговля, экспорт и импорт, международные экономические отношения, мировое производство.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Библ.:** 4.

Курочкіна Ірина Геннадіївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри світової економіки та економічної теорії, Кримський інженерно-педагогічний університет (пер. Учебный, 8, Сімферополь, 95015)

E-mail: i_kurochkina@mail.ru

UDC 339.5

Kurochkina I. G. Analysis of Development Trends of the World Trade in Goods and Services

The article is aimed at analyzing trends of the world trade in goods and services at the present stage. The development rates of international trade have been analyzed. It has been found that the dynamics of international trade in 2014 barely exceeded the annual growth of the world GDP. The prognostic data by the experts from the International Monetary Fund along with the WTO secretariat concerning the volume of world trade are provided. In addition, analytical data regarding the leading exporters and importers of the world trade in goods and commercial services in 2014 are presented, on results of which has been determined that among the leading countries-exporters of goods the first place belongs to China. Considering the importers of goods, as well as exporters and importers of commercial services, the first place, as in the previous year, belongs to the United States. The positions of the Russian Federation in the ranking of world exporters and importers in goods and commercial services have deteriorated compared to the previous years, primarily because of a significant decline in energy prices and decline in supply of Russian exports of traditional products, taking into consideration the imposing of trade and political sanctions against Russia as well as weakening of the national economy.

Key words: world trade, exports and imports, international economic relations, global production.

Pic.: 2. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 4.

Kurochkina Iryna G. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of World Economy and Economic Theory, Crimean Engineering and Pedagogical University (prov. Uchbovyi, 8, Simferopol, 95015)

E-mail: i_kurochkina@mail.ru

Протягом багатьох століть світова торгівля є найважливішою формою зовнішньоекономічної взаємодії між державами і залишається головним фактором розвитку національних економік і світової економіки в цілому. Будь-які зрушення в обсягах і структурі світової торгівлі, кривих відносного попиту та пропозиції можуть викликати суттєві зміни параметрів економічного зростання країн, які беруть участь у світовій торгівлі, а також призводити до перерозподілу доходів між цими країнами. У цьому зв'язку питання оцінки стану та динаміки розвитку показників світової торгівлі є досить актуальними. Адже саме такий аналіз повинен бути одним з головних орієнтирів при розробці не тільки зовнішньоекономічної політики, але й економічної політики держави в цілому.

Дослідженням тенденцій розвитку світової торгівлі присвячено труди таких учених-економістів, як: Авдокушин Е., Андрійчук В., Гнатишин М., Іващук І., Кузнецов М., Ліндерт П., Савченко В., Хасбулатов Р., Якушева І. та ін.

Дослідженнями тенденцій світової торгівлі займаються також такі міжнародні організації, як: Світова організація торгівлі (*World Trade Organization*), Міжнародний валютний фонд (*International Monetary Fund*), Світовий банк (*World Bank*), Європейській банк реконструкції та розвитку (*European Bank of Reconstruction and Development*). З метою лібералізації світової торгівлі діють такі програми, як Конференція ООН з торгівлі та розвитку (*United Nations Conference for Trading and Development*), Програма розвитку ООН (*The United Nations Development Program*).

Але сучасний аналіз змін, які відбуваються в системі міжнародних економічних відносин, і виявлення сучасних тенденцій розвитку її окремих форм, зокрема міжнародної торгівлі товарами та послугами в умовах сучасного стану лібералізації та глобалізації, потребує подальшого дослідження.

Метою статті є аналіз тенденцій розвитку світової торгівлі товарами та послугами на сучасному етапі.

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується збільшенням обсягів світової торгівлі, яке навіть перевищує зростання обсягів світового виробництва. Такими високими темпами світова торгівля розвивається з другої половини ХХ століття. Постійне зростання обсягів світової торгівлі було викликано такими факторами, як розвиток міжнародного поділу праці, інтернаціоналізація виробництва, науково-технічний прогрес, зростання транснаціоналізації капіталу, активна діяльність транснаціональних корпорацій на світовому ринку, лібералізація міжнародної торгівлі, розвиток торговельно-економічної інтеграції [1].

Спад в економіці, що виник внаслідок світових дестабілізуючих процесів 2008–2009 рр., зумовив істотне падіння обсягів світового виробництва і, як наслідок, падіння обсягів світової торгівлі. З 2010 р. почалося поступове збільшення світового виробництва, що спричинило зростання кількості зовнішньоторговельних операцій. Але, слід зауважити, що збільшення є нижчим, ніж очікувалось.

Так, згідно зі щорічним оглядом міжнародної торгівлі, представленим Секретаріатом Світової організа-

ції торгівлі, приріст глобальної торгівлі у 2014 р. склав усього 2,8% (хоча в середині 2014 р. прогнозували 4%), що приблизно відповідає середньому показнику за попередні три роки – 2,4% [2]. За прогнозами СОТ, у 2015 р. приріст світового товарообігу складатиме 3,3%, а в 2016 р. зросте до 4%. Однак ці прогнози помітно нижче встановлених з 1990 р. середньорічних темпів приросту на рівні 5,1%, а також докризового показника – 6%. Слід зазначити, що у 2014 р. експорт з країн, що розвиваються, продемонстрував більш високі темпи приросту, ніж з розвинених держав – 3,3% і 2,2% відповідно. Разом з тим показники імпорту в цих групах країн показали зворотне співвідношення темпів – 2,0% і 3,2%.

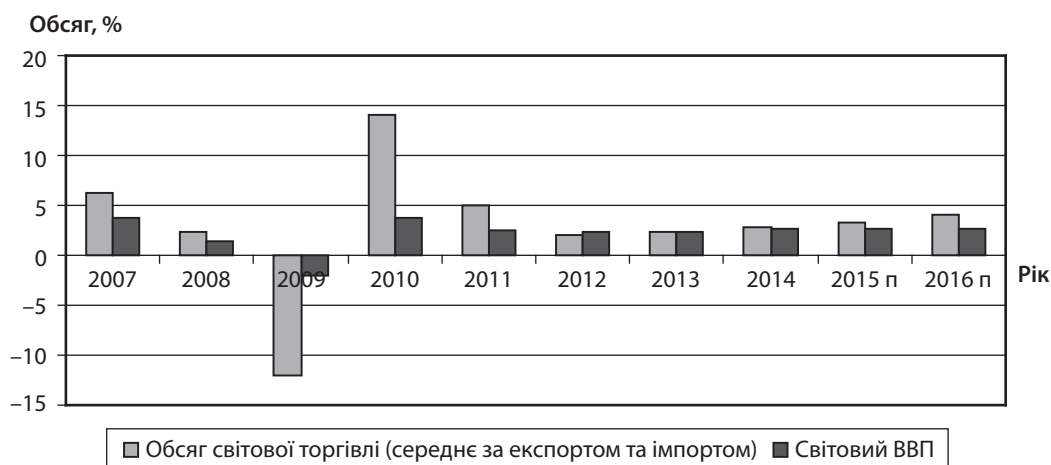
За оцінками експертів СОТ, падіння світових цін на нафту майже на 50% повинно сприяти зростанню імпорту та реальних доходів в економіках, що залежать від ввезення енергоресурсів (включаючи такі країни, як Індія, Південна Корея і Китай), одночасно з відповідним зниженням доходів у країнах – експортерах енергоносіїв.

У цілому в короткостроковій перспективі темпи розвитку міжнародної торгівлі вже не будуть помітно випереджати загальносвітове економічне зростання, що відзначалося протягом останніх десятиліть, коли динаміка світової торгівлі випереджала приріст глобального ВВП в 1,5–2 рази. Динаміка міжнародної торгівлі у 2014 р. (2,8%) ледве перевищила річні показники приросту світового ВВП (2,6%). Також, за прогнозами Секретаріату СОТ, у 2015–2016 рр. глобальна торгівля ненабагато перевищить очікуване збільшення світового виробництва (рис. 1) [2]. Таким чином, на сучасному етапі виявляються нові тенденції у взаємозалежності зростання світової торгівлі та глобального ВВП.

Згідно з прогнозами експертів Міжнародного валютного фонду [3], світова економіка у 2015 р. зросте на 3,5%, а у 2016 р. – на 3,8%. При цьому глобальна торгівля товарами і послугами зростатиме трохи більш високими темпами: у поточному році – на 3,7%, а в наступному році – на 4,7%. Динаміка експорту в розвинених країнах у 2015–2016 рр. буде на рівні 3,2% і 4,1% відповідно, а в країнах, що розвиваються, – 5,3% і 5,7%.

Невисокі темпи зростання обсягів світової торгівлі у 2014 р. і на початку 2015 р. пояснюються такими ключовими факторами: відносно низьке зростання ВВП у країнах з ринками, що розвиваються, нестійке відновлення економіки в розвинених країнах, а також зростаючі геополітичні ризики і загрози (криза в Україні, військові конфлікти на Близькому Сході, боротьба з лихоманкою Ебола в Західній Африці тощо). Ще більше ускладнило ситуацію коливання валютних курсів, включаючи зміцнення американського долара на 14% відносно інших валют в період з липня 2014 р. по березень 2015 р.

Падіння світових цін на нафту у 2014 р, що склало 47% у 2-му півріччі 2014 р., а також в цілому зменшення котирувань на інші ключові сировинні товари, вдарило по експортних поставках і, відповідно, зменшило попит на імпорт в країнах – постачальниках традиційної сировини. У поточному році ціни на сировинні товари продовжили знижуватися, що рівною мірою визначи-



* Показники за 2015–2016 рр. є прогнозними. Світова торгівля розраховується як середнє значення сукупного експорту та імпорту.

Рис. 1. Динаміка обсягів світової торгівлі та ВВП, 2007–2016 рр. (у %), [2]

до завищену пропозицію і недостатній попит у світовій торгівлі. У кварталному звіті Світового Банку «Огляд товарних ринків» [4] прогнозується, що у 2015 р. знизяться одразу 9 цінових індексів за основними видами сировинних товарів, що трапляється дуже рідко. Згідно з прогнозом Світового Банку, середня вартість 1 бареля нафти в поточному році складе 53 дол. (приблизно на 45% нижче, ніж у 2014 р.), що спричинить падіння цін на вугілля і газ.

Рівень цін на нікель, олово, свинець, мідь, цинк, залізо і алюміній може зменшитися у 2015 р. у середньому на 5,3% і відновити помірне зростання тільки у 2016 р. Як очікують експерти Світового Банку [4], дорогоцінні метали (золото, срібло та ін.) подешевшають на 2,9% у поточному році та продовжать цю тенденцію у 2016 р. Середня вартість добрив, ціни на які з 2008 р. впали майже вдвічі, скоротяться в нинішньому році на 2,1%, а в наступному – ще на 0,8%. При цьому темпи зниження цін на продовольчі товари у 2015 р. будуть удвічі вище – у середньому вони впадуть на 4,2%.

У цілому за минулий рік у першій десятці провідних світових експортерів та імпортерів відбулися мінімальні зміни (табл. 1).

Так, виходячи з табл. 1, за даними СОТ, за підсумками 2014 р. Китай (обсяг експорту 2 343 млрд дол., частка у світовому експорті 12,4%) знову зайняв верхній рядок найбільших постачальників, як і в останні роки, випередивши США (1 623 млрд дол. і 8,6%) і Німеччину (1 511 млрд дол. і 8,0% відповідно). У свою чергу, в списку провідних імпортерів, як і в попередньому році, 1-е місце зберегли США (обсяг імпорту 2 409 млрд дол., частка у світовому імпорті 12,7%), 2-е – Китай (1 960 млрд дол. і 10,3%), 3-є – Німеччина (1 217 млрд дол. і 6,4% відповідно).

Позиції Російської Федерації в рейтингу світових експортерів дещо погіршилися в порівнянні з 2013 р. (11-е місце і 497 млрд дол. у порівнянні з 10-м місцем і 523 млрд дол. відповідно), що обумовлено, насамперед, істотним зниженням цін на енергоносії та скороченням обсягів поставок традиційних продуктів російського експорту, у тому числі на фоні введення проти Росії торгово-

політичних санкцій і ослаблення національної економіки. Частка країни в глобальному експорті також зменшилася з 2,8% до 2,6%, що є найгіршим результатом за останні 5 років. У сфері імпорту Росія опустилася на одну позицію (17-е місце), а її питома вага зменшилася до 1,6%. Без урахування внутрішньорегіональної торгівлі товарами країн ЄС Росія зайняла 7-е місце з експорту та 11-е – по імпорту у світі (у 2013 г. – 7-е та 8-е місця відповідно).

Глобальний експорт комерційних послуг у 2014 р. виріс на 4% і склав 4 900 млрд дол. У 2014 р. усі регіони світу продемонстрували зростання поставок комерційних послуг від 1% до 6%. Єдиним винятком є зона СНД, де даний показник зменшився на 8%, включаючи скорочення поставок транспортних послуг (–3%), туристичних послуг (–12%) і так званих інших послуг (–5%). Аналогічні тенденції простежувалися у 2014 р. і в імпорті послуг: зростання на 5% в цілому по регіонах світу, за винятком СНД (зниження на 4%). У сфері поставок комерційних послуг за останні кілька років лідери також не змінилися (табл. 2): перші позиції знову зайняли США (686 млрд дол., частка в глобальному експорті 14,1%), а також Великобританія (329 млрд дол., 6,8%) і Німеччина (267 млрд дол., 5,5% відповідно).

Серед споживачів послуг на 1-му місці знову були США (454 млрд дол., питома вага у світовому імпорті 9,6%), на 2-му – Китай (382 млрд дол., 8,1%) і на 3-му – Німеччина (327 млрд дол., 6,9% відповідно).

Російський експорт комерційних послуг знизився на 6% до 66 млрд дол., а частка країни в глобальних поставаннях, як і у 2013 р, склала 1,4% (21-е місце). Імпорт знизився на 5% до 119 млрд дол., що відповідає 11-му місцю, а питома вага в глобальних поставаннях складає 2,5%. Без урахування внутрішньорегіональної торгівлі послугами країн ЄС Росія зайняла 11-е місце з експорту та 7-е – по імпорту у світі (у 2013 р. – 11-е і 6-е місця відповідно). Таким чином, у 2014 р. у порівнянні з попереднім роком Російська Федерація погіршила майже всі свої позиції в рейтингу СОТ, крім показників експорту комерційних послуг (табл. 3).

Провідні експортери та імпортери у світовій торгівлі товарами у 2014 р. [2]

Місце	Країна-експортер	Обсяг, млрд дол.	Частка, %	Зміна до 2013 р., %	Місце	Країна-імпортер	Обсяг, млрд дол.	Частка, %	Зміна до 2013 р., %
1	Китай	2 343	12,4	6	1	США	2 409	12,7	3
2	США	1 623	8,6	3	2	Китай	1 960	10,3	1
3	Німеччина	1 511	8,0	4	3	Німеччина	1 217	6,4	2
4	Японія	684	3,6	-4	4	Японія	822	4,3	-1
5	Нідерланди	672	3,6	0	5	Велико-британія	683	3,6	4
6	Франція	583	3,1	0	6	Франція	679	3,6	0
7	Республіка Корея	573	3,0	2	7	Гонконг, Китай	601	3,2	-3
8	Італія	529	2,8	2	8	Нідерланди	587	3,1	0
9	Гонконг, Китай	524	2,8	-2	9	Республіка Корея	526	2,8	2
10	Велико-британія	507	2,7	-6	10	Канада	475	2,5	0
11	Російська Федерація	497	2,6	-5	11	Італія	472	2,5	-2
12	Канада	474	2,5	3	12	Індія	460	2,4	-1
13	Бельгія	469	2,5	0	13	Бельгія	451	2,4	0
14	Сінгапур	410	2,2	0	14	Мексика	412	2,2	5
15	Мексика	398	2,1	5	15	Сінгапур	366	1,9	-2
16	ОАЕ	359	1,9	-5	16	Іспанія	356	1,9	5
17	Саудівська Аравія	354	1,9	-6	17	Російська Федерація	308	1,6	-10
18	Іспанія	323	1,7	2	18	Тайвань, Китай	274	1,4	2
19	Індія	317	1,7	1	19	ОАЕ	262	1,4	4
20	Тайвань, Китай	314	1,7	3	20	Туреччина	242	1,3	-4
21	Австралія	240	1,3	-5	21	Бразилія	239	1,3	-5
22	Швейцарія	239	1,2	4	22	Австралія	238	1,2	-2
23	Малайзія	234	1,2	3	23	Таїланд	228	1,2	-9
24	Таїланд	228	1,2	0	24	Польща	218	1,1	5
25	Бразилія	225	1,2	-7	25	Малайзія	209	1,1	1
26	Польща	217	1,1	6	26	Швейцарія	203	1,1	1
27	Австрія	177	0,9	1	27	Австрія	182	1,0	-1
28	Індонезія	176	0,9	-3	28	Індонезія	178	0,9	-5
29	Чехія	174	0,9	7	29	Саудівська Аравія	163	0,9	-3
30	Швеція	165	0,9	-2	30	Швеція	161	0,8	1
Загалом по 30 країнах		15 537	82,1	-	Загалом по 30 країнах		15 581	81,9	-
Світ у цілому		18 935	100,0	1	Світ у цілому		19 024	100,0	1

На рис. 2 наведена динаміка експорту та імпорту товарів у Росії за квітень 2009 р. – січень 2015 р.

Виходячи з рис. 2, щомісячна динаміка експортно-імпорتنних операцій Росії залишається в останні роки вкрай нестійкою і зберігає незмінну тенденцію до зниження, що свідчить про системні проблеми зовнішньоекономічного комплексу країни в цілому.

У 2015 р. усі провідні міжнародні фінансово-економічні організації (ВТО, Світовий Банк і МВФ) прогнозують помітне погіршення позиціонування Росії на глобальних ринках. Розрахунки експертів засновані насамперед на очікуваннях зниження цін на нафту, газ та інші види сировини, експорт яких забезпечує значну частину доходів державного бюджету країни. Крім цьо-

Провідні експортери та імпортери у світовій торгівлі комерційними послугами у 2014 р. [2]

Місце	Країна-експортер	Обсяг, млрд дол.	Частка, %	Зміна до 2013 р., %	Місце	Країна-імпортер	Обсяг, млрд дол.	Частка, %	Зміна до 2013 р., %
1	США	686	14,1	3	1	США	454	9,6	4
2	Велико-британія	329	6,8	4	2	Китай	382	8,1	16
3	Німеччина	267	5,5	5	3	Німеччина	327	6,9	1
4	Франція	263	5,4	4	4	Франція	244	5,1	6
5	Китай	222	4,6	8	5	Японія	190	4,0	12
6	Японія	158	3,3	19	6	Велико-британія	189	4,0	-1
7	Нідерланди	156	3,2	11	7	Нідерланди	165	3,5	8
8	Індія	154	3,2	4	8	Ірландія	142	3,0	16
9	Іспанія	135	2,8	5	9	Сінгапур	130	2,7	0
10	Ірландія	133	2,7	9	10	Індія	124	2,6	-1
11	Сінгапур	133	2,7	2	11	Російська Федерація	119	2,5	-5
12	Бельгія	117	2,4	4	12	Республіка Корея	114	2,4	4
13	Швейцарія	114	2,3	2	13	Італія	112	2,4	4
14	Італія	114	2,3	2	14	Бельгія	108	2,3	4
15	Гонконг	107	2,2	2	15	Канада	106	2,2	-5
16	Республіка Корея	106	2,2	3	16	Швейцарія	93	2,0	2
17	Люксембург	98	2,0	11	17	Бразилія	87	1,8	5
18	Канада	85	1,7	-4	18	Гонконг, Китай	78	1,6	2
19	Швеція	75	1,5	3	19	ОАЕ	72	1,5	-
20	Данія	72	1,5	2	20	Іспанія	72	1,5	11
21	Російська Федерація	66	1,3	-5	21	Люксембург	67	1,4	13
22	Австрія	65	1,3	2	22	Швеція	65	1,4	8
23	Тайвань, Китай	57	1,2	12	23	Данія	64	1,3	1
24	Таїланд	55	1,1	-6	24	Австралія	62	1,3	-7
25	Макао, Китай	53	1,1	-1	25	Саудівська Аравія	60	1,3	17
26	Австралія	52	1,1	0	26	Таїланд	53	1,1	-4
27	Туреччина	50	1,0	9	27	Норвегія	53	1,1	-5
28	Норвегія	49	1,0	1	28	Австрія	51	1,1	3
29	Польща	46	0,9	2	29	Тайвань, Китай	46	1,0	8
30	Греція	42	0,9	14	30	Малайзія	44	0,9	-2
Загалом по 30 країнах		4 058	83,5	-	Загалом по 30 країнах		3 871	81,7	-
Світ у цілому		4 860	100	4	Світ у цілому		4 740	100	5

го, зазначається, що напруженість між Росією і низкою розвинених держав у зв'язку з конфліктом в Україні вже викликала загальне порушення ритму взаємної торгівлі та руху капіталу.

ВИСНОВКИ

Для будь-якої країни роль міжнародної торгівлі важко переоцінити. Економічний успіх кожної країни

світу ґрунтується на зовнішній торгівлі. Крім цього, жодній країні не вдалося побудувати ефективну економіку, ізолювавшись від світової економічної системи. Світова торгівля завжди розглядалась як найважливіший засіб підвищення ефективності виробництва і споживання, дозволяючи країнам світу, з одного боку, займатися тільки тими видами діяльності, для яких склалися найкращі умови, включаючи факторозабезпе-

Динаміка позицій Росії в рейтингу СOT та її частки у світовій торгівлі товарами та комерційними послугами за період 2000–2014 рр. [2]

Показники рейтингу СOT	2000 р.		2005 р.		2006 р.		2007 р.		2008 р.		2009 р.		2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.		2014 р.	
	місце	частка, %	місце	частка, %	місце	частка, %	місце	частка, %	місце	частка, %	місце	частка, %	місце	частка, %	місце	частка, %	місце	частка, %	місце	частка, %	місце	частка, %
Експорт товарів	17	1,7	13	2,4	13	2,5	12	2,5	9	2,9	13	2,4	12	2,6	9	2,9	8	2,9	10	2,8	11	2,6
Імпорт товарів	29	0,7	19	1,2	18	1,3	16	1,6	16	1,8	14	1,5	18	1,6	14	1,8	16	1,8	16	1,8	17	1,6
Експорт послуг	31	0,7	26	1,1	25	1,1	25	1,2	22	1,3	22	1,3	23	1,2	22	1,3	22	1,3	21	1,4	21	1,4
Імпорт послуг	22	1,2	17	1,6	18	1,7	16	1,9	16	2,2	16	1,9	16	2,0	15	2,3	14	2,5	8	2,8	11	2,5

Динаміка, %

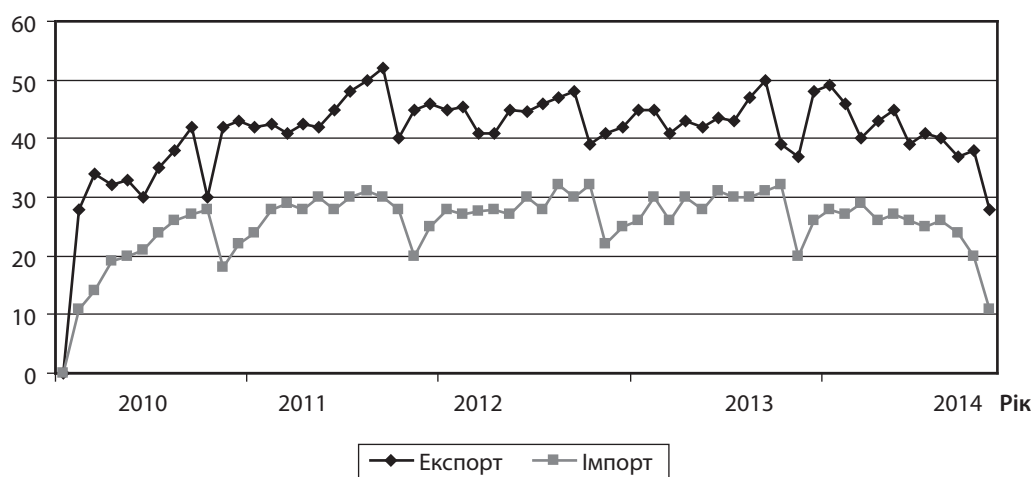


Рис. 2. Динаміка експорту та імпорту товарів у Росії за квітень 2009 р. – січень 2015 р. [2]

ченність, а з іншого – споживати товари та послуги, які без імпорту були б взагалі недоступні або вироблялися б дорожче, ніж за кордоном. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Гнатишин М. Динаміка ліберелізаційних процесів у світовій торгівлі / М. Гнатишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>

2. Modest trade recovery to continue in 2015 and 2016 following three years of weak expansion // WTO Secretariat. – Geneva, PRESS/739. – 14 April 2015. – 18 p. [Electronic resource]. – Mode of access : https://www.wto.org/english/news_e/pres15_e/pr739_e.htm

3. World Economic Outlook-2015 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/>

4. The World Bank's «Commodity Markets Outlook» [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/GEP/GEPcommodities/commodity_markets_outlook_2014_october.pdf

REFERENCES

Hnatyshyn, M. "Dynamika liberalizatsiinykh protsesiv u svitovii torhivli" [The dynamics of liberalization processes in world trade]. <http://www.nbu.gov.ua>

"Modest trade recovery to continue in 2015 and 2016 following three years of weak expansion". https://www.wto.org/english/news_e/pres15_e/pr739_e.htm

"The World Bank's «Commodity Markets Outlook»". http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/GEP/GEPcommodities/commodity_markets_outlook_2014_october.pdf

"World Economic Outlook-2015". <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/>

ЗАРУБІЖНІ МОДЕЛІ ФІНАНСОВОГО ВИРІВНЮВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ УПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

© 2015 ПЙОНТКО Н. Б.

УДК 336.15

Пйонтко Н. Б. Зарубіжні моделі фінансового вирівнювання та перспективи їх упровадження в Україні

Метою статті є визначення моделей фінансового вирівнювання, що застосовуються в зарубіжних країнах, та обґрунтування можливостей використання зарубіжного досвіду фінансового вирівнювання чи окремих елементів його моделей на території України, адже в умовах реформування державної регіональної політики розгляд зарубіжних інструментів фінансового вирівнювання є пріоритетним і актуальним завданням сучасності. При узагальненні та систематизації наукових праць багатьох вітчизняних і зарубіжних учених було визначено моделі організації фінансового вирівнювання залежно від форми державного устрою країни. Проаналізовано визначальні фактори необхідності застосування фінансового вирівнювання, такі як: дисбаланс між власним фінансовим забезпеченням і обсягом покладених завдань; рівень фіскальної децентралізації. Обґрунтовано способи вирівнювання доходів та витрат, що застосовують на вертикальному чи горизонтальному рівнях для усунення диспропорцій регіонального розвитку. Визначено особливості розширення фінансового забезпечення бюджетів за допомогою інноваційних інструментів вирівнювання. Здійснено порівняння моделей фінансового вирівнювання в зарубіжних країнах та визначено головні завдання щодо покращення механізму та організації фінансового вирівнювання бюджетів в Україні. Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є диверсифікація інструментів фінансового вирівнювання, визначення інвестиційної складової у структурі доходів бюджетів та вивчення діяльності субцентральних органів влади на фінансовому ринку.

Ключові слова: фінансове вирівнювання, форма державного устрою, фіскальна децентралізація, бюджетний дисбаланс, форма фінансового вирівнювання, міжбюджетний трансферт, субцентральний рівень.

Рис.: 2. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 27.

Пйонтко Наталія Богданівна – аспірантка, Науково-дослідний фінансовий інститут Академії фінансового управління Міністерства фінансів України (вул. Дегтярівська, 38-44, Київ, 04119, Україна)

E-mail: nataliia.piontko@gmail.com

УДК 336.15

UDC 336.15

Пйонтко Н. Б. Зарубежные модели финансового выравнивания и перспективы их внедрения в Украине

Целью статьи является определение моделей финансового выравнивания, применяемые в зарубежных странах, и обоснование возможностей использования зарубежного опыта финансового выравнивания или отдельных элементов его моделей на территории Украины, так как в условиях реформирования государственной региональной политики рассмотрение зарубежных инструментов финансового выравнивания является приоритетной и актуальной задачей современности. При обобщении и систематизации научных трудов многих отечественных и зарубежных ученых были определены модели организации финансового выравнивания в зависимости от формы государственного устройства страны. Проанализированы определяющие факторы необходимости применения финансового выравнивания, такие как: дисбаланс между собственным финансовым обеспечением и объемом возложенных задач; уровень фискальной децентрализации. Обоснованы способы выравнивания доходов и расходов, применяемые на вертикальном или горизонтальном уровнях для устранения диспропорций регионального развития. Определены особенности расширения финансового обеспечения бюджетов с помощью инновационных инструментов выравнивания. Проведено сравнение моделей финансового выравнивания в зарубежных странах и определены главные задачи по улучшению механизма и организации финансового выравнивания бюджетов в Украине. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении являются диверсификация инструментов финансового выравнивания, определение инвестиционной составляющей в структуре доходов бюджетов и изучение деятельности субцентральных органов власти на финансовом рынке.

Ключевые слова: финансовое выравнивание, форма государственного устройства, фискальная децентрализация, бюджетный дисбаланс, форма финансового выравнивания, межбюджетный трансферт, субцентральный уровень.

Рис.: 2. **Табл.:** 4. **Библ.:** 27.

Пйонтко Наталія Богданівна – аспірантка, Науково-дослідницький фінансовий інститут Академії фінансового управління Міністерства фінансів України (вул. Дегтярівська, 38-44, Київ, 04119, Україна)

E-mail: nataliia.piontko@gmail.com

Piontko N. B. Foreign Models of Financial Equalization, Prospects for Implementation in Ukraine

The article is aimed to identify the models of financial equalization applied in foreign countries, and to substantiate the possibilities for use of foreign experience in terms of financial equalization or individual elements of such models on the territory of Ukraine, for taking into consideration the foreign tools of financial equalization in the context of the State regional policy reforms is a priority and urgent task of the present day. During the generalization and systematization of scientific works by numerous domestic and foreign scientists, models of financial equalization, depending on the form of state structure in the country, have been identified. Determinants of the necessity of financial equalization were analyzed, such as: the imbalance between the own financial security and the level of assigned tasks; the level of fiscal decentralization. Methods of income and expenditures equalization, applied in vertical or horizontal levels for balancing regional development, have been substantiated. Features of expansion of financial security of budgets by using innovative tools for equalization have been determined. A comparison of the models of financial equalization in foreign countries was made and the major tasks for improving the mechanism and organization of financial equalization of budgets in Ukraine were defined. Prospects for further research in this area are diversification of tools for financial equalization, defining the investment component in the structure of budgets' incomes and studying the activities of sub-central authorities in the financial market.

Key words: financial equalization, form of state structure, fiscal decentralization, budget imbalance, form of financial equalization, inter-budget transfer, sub-central level.

Pic.: 2. **Tabl.:** 4. **Bibl.:** 27.

Piontko Nataliia B. – Postgraduate Student, Academy of Finance Financial Management Research Institute the Ministry of Finance (vul. Degtyarivska, 38-44, Kyiv, 04119, Ukraine)

E-mail: nataliia.piontko@gmail.com

Реформування державної регіональної політики та підвищення соціально-економічного рівня розвитку адміністративно-територіальних одиниць потребують усебічного дослідження та вивчення досвіду зарубіжних країн щодо способів формування бюджетних ресурсів, зміцнення їх фінансових основ і пошуку ефективної моделі фінансового вирівнювання з можливістю її запровадження в Україні, що в умовах здійснення децентралізації є особливо актуальною та пріоритетною темою для аналізу та розгляду. Проблематика фінансового вирівнювання тісно пов'язана із завданнями регіональної політики щодо подолання значних розривів у соціально-економічних рівнях розвитку регіонів та із можливостями самостійного фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування.

Тематиці фінансового вирівнювання присвячено багато наукових праць як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Зокрема, визначення сутності фінансового вирівнювання в зарубіжних країнах, порівняння інструментів та моделей його здійснення, теоретичних і практичних основ їх застосування висвітлено в працях І. С. Волохової, П. В. Ворони, В. В. Журавля, Я. М. Казюк, А. О. Козенко, В. А. Костовської, О. Ю. Матвеевої, В. М. Опаріна, В. В. Письменного, І. В. Сагайдака, О. В. Шишка [13] та ін. Окремі питання забезпечення реалізації фінансового вирівнювання, а саме: функціонування міжбюджетних відносин знаходять свій вияв у працях В. Андрущенка, В. Зайчикової, О. А. Музики-Стефанчук, Ю. М. Петрушенка, О. Б. Яфінович та ін.; децентралізованих моделей фінансового забезпечення – Н. О. Бикодирової, О. М. Бориславської, І. Б. Заверухи, З. А. Мацук, А. М. Школика та ін.; диверсифікації доходів бюджетів – І. О. Луніної, А. В. Лучки, О. П. Кириленко та ін.

Теоретичні основи моделей фінансового вирівнювання, застосування відповідних інструментів та надання практичних рекомендацій щодо ефективного їх функціонування досліджені в працях таких зарубіжних учених, як А. Бретон, К. Едель, Р. Масгрейв, Б. Сірл, Д. Стігліц, М. Смарт та ін.

Фінансове вирівнювання, як головний метод усунення дисбалансів розвитку регіонів та підвищення рівня їх децентралізації на основі збільшення можливостей самостійного фінансового забезпечення, у зарубіжних країнах є достатньо дослідженим багатьма вченими. Проте деякі аспекти та сторони використання інструментів фінансового вирівнювання потребують додаткового вивчення та аналізу. Зокрема, більш ґрунтовного розгляду вимагає вирівнювання доходів та витрат у горизонтальному та вертикальному розрізах, аналіз застосування інструментів такого вирівнювання у федеративних та унітарних державах і вивчення питання самофінансування бюджетів. Тому *метою* статті є визначення моделей фінансового вирівнювання, що застосовуються в зарубіжних країнах, та обґрунтування можливостей використання зарубіжного досвіду фінансового вирівнювання чи окремих елементів його моделей на території України.

Нерівномірність територіального розміщення продуктивних сил, що спричиняє диференціацію податкової бази регіонів, а в результаті – відсутність достатнього

рівня фінансових ресурсів для ефективного та результативного виконання покладених завдань; характерна відмінність обсягів витрат у сфері надання державних і громадських послуг і тарифів на ці послуги стають причиною значних розривів у соціально-економічних рівнях розвитку регіонів. Вирішення проблем територіальних диспропорцій можливе за допомогою використання інструментів фінансового вирівнювання, що в тій чи іншій державі мають специфічні риси своєї реалізації та залежать від конкретних завдань та цілей здійснення регіональної політики в цілому.

У європейських країнах фінансове вирівнювання розвитку регіонів визначається як система інструментів та заходів щодо усунення фінансових дисбалансів шляхом перерозподілу ресурсів по вертикалі між ланками системи бюджетів і по горизонталі між територіальними одиницями [5].

Здійснення фінансового вирівнювання в тій чи іншій державі в основному залежить від її державного устрою (*рис. 1*). Саме на основі даної ознаки можна виокремити такі моделі організації фінансового вирівнювання в зарубіжних країнах:

- ✦ фінансове вирівнювання у федеративних державах;
- ✦ фінансове вирівнювання унітарних державах;
- ✦ фінансове вирівнювання в регіоналізованих державах (країнах з регіональною автономією) [3, с. 133–134; 14].

Сама форма державного устрою ще не гарантує ефективність проведення фінансового вирівнювання та не встановлює залежність між обраною формою державного устрою та успішністю інструментів фінансового забезпечення, що в ній застосовуються, а лише показує, за допомогою яких механізмів, схем і процедур відбувається вирівнювання в унітарній чи федеративній країні.

Здійснення ефективного фінансового вирівнювання в основному залежить від існуючої бюджетно-податкової системи, реальної можливості територіальних одиниць до самостійного фінансового ресурсного забезпечення та виходу на ринки капіталів для незалежної від інших бюджетних рівнів акумуляції необхідних ресурсів та зміцнення фінансової бази регіонів.

Так, порівнюючи фінансове забезпечення бюджетів унітарних і федеративних держав, бачимо характерну особливість діяльності останніх – сильніший розподіл функцій між бюджетними ланками, що спричинено структурними особливостями побудови територіальних органів влади, а саме – появою бюджетів членів федерацій як додаткового рівня бюджетної системи. За наявності таких ланок у федеративних країнах забезпечується більш раціональний та чіткий розподіл повноважень і фінансових ресурсів між різними органами влади, ніж в унітарних державах, але при цьому спостерігається також і вищий рівень відповідальності додаткових ланок бюджетної системи за соціально-економічний розвиток регіонів [14].

Проте, незважаючи на внутрішні взаємозв'язки, що виникають між бюджетними рівнями у федеративних чи унітарних країнах, система фінансового вирівнюван-

Фінансове вирівнювання у федеративних державах	
<i>Децентралізована (американська, дуалістична) модель бюджетного федералізму (США, Індія)</i>	<i>Кооперативна (німецька) модель бюджетного федералізму (Німеччина, Бразилія)</i>
Суб'єкти міжбюджетних відносин мають широку фінансову самостійність та фіскальну автономію	Активна політика центральної влади у питаннях подолання фіскальних дисбалансів на різних рівнях управління та фінансового вирівнювання
Чітке розмежування бюджетно-податкових повноважень між рівнями влади. Надання місцевим органам влади широких прав у сфері оподаткування	Використання центральною владою відповідних інструментів розподілу податків та перерозподілу національного доходу
Фінансове вирівнювання базується на принципі «один податок – один бюджет»	Надходження від податків розподіляються між усіма рівнями
Суб'єкти міжбюджетних відносин мають право встановлювати так звані «свої» податки	Міжбюджетні відносини базуються на «загальних» податках
Місцева влада покладається на власні сили	Пряма фінансова допомога з вищих рівнів бюджетів відносно невелика
Відповідальність кожного рівня влади, особливо місцевого, за забезпечення населення необхідним набором держ. послуг	Забезпечення центральною владою єдиних стандартів суспільних послуг у межах усієї території
Слабкість зв'язків між різними рівнями влади	Тісна співпраця та сильні зв'язки між різними рівнями влади
Нейтральність щодо фіскальних дисбалансів в розвитку окремих територій	Численні й досить великі федеральні та спільні програми регіонального розвитку
<i>Канадська модель (реалізується в Канаді, Швейцарії, Австрії) – використання одночасно елементів німецької й американської моделей</i>	
Використання нецільових вирівнювальних трансфертів, а також цільових грантів	
Вирівнювальні трансферти забезпечують кожному суб'єкту сер. рівень бюджетного доходу	
Основний критерій для надання вирівнювальних трансфертів – чисельність населення	
Фінансове вирівнювання в унітарних державах	
<i>Модель унітарних держав – Японія, Швеція, Великобританія, Норвегія, Нідерланди, Данія й інші країни (модель бюджетного унітаризму)</i>	<i>Фінансове вирівнювання в регіоналізованих державах (країни зі складним унітарним устроєм) – Італія, Іспанія</i>
Центральні органи влади реалізують політику забезпечення населення послугами відповідної якості, встановлення стандартів якості та вирівнювання фінансового потенціалу регіонів	Розподіл функцій між ланками бюджетної системи практично відсутній, і численні соціально-економічні послуги фінансуються з усіх рівнів бюджетної системи
Вирівнювальні трансферти визначаються як різниця між базовими фін. потребами і базовими фін. доходами	Територіальний устрій є основою для існування широкої автономії регіональних і місцевих владних органів
Застосування, як правило, цільових дотацій	Застосування цільових і нецільових дотацій
Висока податкова спроможність бюджетів та низька залежність від трансфертів у скандинавських країнах	Висока податкова спроможність бюджетів та низька залежність від трансфертів

Рис. 1. Моделі фінансового вирівнювання у федеративних та унітарних країнах

Джерело: розроблено автором на основі даних [1, 3, 4, 10, 14].

ня повинна забезпечувати достатній обсяг фінансових ресурсів для виконання покладених завдань та чіткий розподіл доходів і витрат між рівнями бюджетної системи. Розмежування податкових надходжень, як основної структурної складової доходів, повинно відбуватися на постійній основі та забезпечувати підвищення рівня фіскальної децентралізації регіонів, дотримуючись при цьому мінімальних державних соціальних стандартів, що гарантуються громадянам країни [4].

Тому, для з'ясування необхідності використання інструментів фінансового вирівнювання, проаналізуємо показники співвідношення витрат державного, регіонального (тобто бюджетів середньої ланки у федеративних державах і країнах з регіональною автономією) та місцевих бюджетів зарубіжних країн – членів Організації економічного співробітництва та розвитку (надалі – ОЕСР) до валового внутрішнього продукту (надалі – ВВП) відповідних країн; податкових надходжень бю-

джетів, як основного джерела самостійного фінансового забезпечення, до ВВП; і питому вагу податкових надходжень у структурі доходів бюджетів (табл. 1). На основі цього визначимо рівень фінансової децентралізації зарубіжних країн, обґрунтуємо їх можливості автономного фінансового забезпечення та необхідність застосування інструментів фінансового вирівнювання.

Так, ресурси розподілені між бюджетними рівнями вкрай нерівномірно. Найбільшу частку витрат і податкових надходжень зарубіжні країни перерозпо-

діляють через центральний бюджет. Головним чином це відбувається в Греції, Португалії, Словенії, Франції, Угорщині, де частка витрат центрального бюджету до ВВП перевищує або наближається до 45%, а питома вага податкових надходжень центральних бюджетів значно перевищує відповідні доходи місцевих бюджетів, що дає можливість говорити про низький рівень фіскальної та фінансової децентралізації в цих країнах та значну концентрацію ресурсів на центральному рівні.

Таблиця 1

Показники співвідношення витрат і податкових надходжень центральних, регіональних та місцевих бюджетів до ВВП і питомої ваги податків у структурі доходів відповідних бюджетів*

Країна	Місцеві бюджети			Бюджети регіонального рівня			Центральні бюджети		
	Витрати до ВВП, %	Податкові надходження до ВВП, %	Податки у структурі доходів, %	Витрати до ВВП, %	Податкові надходження до ВВП, %	Податки у структурі доходів, %	Витрати до ВВП, %	Податкові надходження до ВВП, %	Податки у структурі доходів, %
Федеративні / регіональні країни									
Австрія	7,7	1,3	15,7	8,1	0,7	7,5	35,1	40,5	86,7
Бельгія	7,1	2,1	31,1	13,3	2,4	15,5	34,1	40,1	90,3
Іспанія	4,8	3,3	52,1	14,2	8,3	59,3	25,8	21,0	56,8
Канада	8,5	2,9	39,2	19,5	12,2	54,3	13,0	15,5	69,0
Німеччина	7,2	3,0	39,0	10,0	8,0	62,6	27,1	25,6	87,4
США	-	-	-	18,6	5,1	50,7	20,1	16,7	58,0
Швейцарія	6,5	4,1	58,6	12,6	6,7	50,5	14,4	16,3	90,0
Унітарні країни									
Данія	35,3	12,9	35,3	-	-	-	21,5	35,7	83,9
Естонія	9,9	4,2	44,8	-	-	-	29,0	27,6	76,4
Фінляндія	23,5	10,3	44,2	-	-	-	34,4	33,7	83,7
Франція	11,7	5,8	50,3	-	-	-	45,4	39,2	76,2
Греція	3,5	0,4	11,2	-	-	-	55,8	33,1	63,4
Угорщина	7,4	2,3	22,4	-	-	-	42,3	36,7	72,6
Ісландія	13,3	9,3	70,9	-	-	-	32,9	26,3	84,2
Ірландія	4,1	1,0	24,3	-	-	-	36,5	27,3	70,2
Ізраїль	5,2	2,3	41,7	-	-	-	36,8	28,3	79,9
Італія	14,4	7,0	46,8	-	-	-	36,2	35,7	86,5
Люксембург	4,9	1,4	24,2	-	-	-	39,0	38,0	88,4
Нідерланди	15,1	1,3**	9,5**	-	-	-	32,4	35,0**	76,8**
Норвегія	14,9	5,4	37,1	-	-	-	29,7	35,4	72,9
Польща	13,0	4,1**	30,5**	-	-	-	29,3	28,0**	76,3**
Португалія	6,7	2,3	34,2	-	-	-	43,6	31,1	71,6
Словаччина	6,4	0,9	12,3	-	-	-	34,6	28,8	67,0
Словенія	9,6	4,0	43,6	-	-	-	50,1	32,8	65,9
Швеція	25,0	15,9	63,0	-	-	-	28,3	26,9	71,3
Велика Британія	11,6	1,6	14,1	-	-	-	33,9	31,3	68,5

Примітки:

* – використано останні дані за 2013 р.;

** – використано дані за 2012 р., у зв'язку з відсутністю значень показників за 2013 р. на офіційному сайті ОЕСР.

Джерело: розроблено автором на основі даних [18, 19, 23 – 26].

Проте в Данії, Фінляндії, Швеції, де співвідношення витрат місцевих бюджетів до ВВП складає 35,3%, 23,5% і 25% відповідно, а податкові надходження здатні покрити витрати бюджетів більш, ніж на половину, спостерігається високий рівень децентралізації ресурсів, деконцентрації публічних завдань і функцій, фіскальної автономності та фінансової забезпеченості місцевих бюджетів, соціально-економічний розвиток регіонів.

Щодо фінансового забезпечення, то центральний рівень характеризується високою фіскальною спроможністю покривати всі витрати, а в таких країнах, як Австрія, Бельгія, Канада, Нідерланди, Норвегія, Швейцарія навіть перевищувати їх. Тому найцікавішим для розгляду залишається все ж таки субцентральний рівень (тобто рівень регіональних та місцевих бюджетів), де обсяг податкових надходжень не забезпечує автономного покриття видатків, що призводить до застосування інструментів фінансового вирівнювання як основного засобу збалансування бюджетів.

Так, лише місцеві бюджети Ісландії з питомою вагою податкових надходжень у структурі доходів 70,9%, Іспанії – 52,1%, Франції – 50,3%, Швейцарії – 58,6% і Швеції – 63% є децентралізованими та фіскально самостійними для надання суспільних благ і послуг, проте бюджети решти країн – учасниць ОЕСР не забезпечені необхідними власними фінансовими ресурсами, їх податкові надходження не покривають усіх потреб, тому для них стратегічно важливо використовувати інструменти фінансового вирівнювання для усунення даних диспропорцій та забезпечення ефективного розподілу ресурсів.

У загальному розумінні, фінансове вирівнювання – це процес усунення вертикальних і горизонтальних дисбалансів. Під час фінансового вирівнювання здійснюються заходи з перерозподілу фінансових ресурсів як між ланками системи бюджетів по вертикалі, так і між бідними та багатими територіальними одиницями по горизонталі.

У зарубіжній практиці виділяють декілька основних форм фінансового вирівнювання:

- ✦ вертикальне фінансове вирівнювання, що визначається як рух фінансових ресурсів між бюджетами вищого і нижчого рівнів у порядку їх адміністративної підпорядкованості;
- ✦ горизонтальне фінансове вирівнювання – передбачає рух бюджетних ресурсів між бюджетами одного рівня за принципом національної солідарності та міжрегіональної взаємодопомоги;
- ✦ вирівнювання видатків бюджетів – перерозподіл фінансових ресурсів з метою зменшення розбалансованості в можливостях здійснення бюджетних видатків та забезпечення отримання всіма громадянами однакового обсягу послуг;
- ✦ вирівнювання доходів бюджетів – перерозподіл фінансових ресурсів з метою урівноваження податкоспроможності та забезпечення зацікавленості органів місцевого самоврядування у збільшенні доходних джерел [6, 12].

Таким чином, засоби фінансового вирівнювання, що використовуються в країні, можуть бути поділені на дві групи залежно від джерела та напрямку вирівнювання:

1. Засоби вирівнювання доходів та витрат: фінансове вирівнювання спрямоване на зменшення відмінностей в обсягах податкових надходжень на душу населення чи на подолання розбіжностей у витратах на одну особу в забезпеченні стандартного набору послуг.

2. Засоби горизонтального та вертикального вирівнювання: регіони з високими фінансовими можливостями безпосередньо забезпечують регіони з низькою фінансовою базою необхідними ресурсами (так званий «принцип Робін Гуда») чи передача таких ресурсів відбувається опосередковано через центральний уряд (принцип заповнення розривів) [15].

На практиці дуже рідко зустрічаються країни, які застосовують лише одну з форм фінансового вирівнювання. В основному це поєднання різних моделей та способів горизонтального та/або вертикального вирівнювання доходів та/або витрат.

Розглянемо більш детально схеми фінансового вирівнювання доходів та витрат.

Вирівнювання доходів застосовується для зменшення відмінностей у можливостях збору субцентральних податків. Більшість систем вирівнювання доходів є горизонтального (солідарного) типу. У цілому, для оцінки можливості збору доходів використовується репрезентативна система оподаткування зі стандартизованою податковою базою, проте в деяких країнах використовуються фактичні доходи від податків. Більшість трансфертів є чітко обмеженими, тобто є верхня межа загальної суми грантів або чітка формула розподілу податків із загальних фондів. Рівень маржинального вирівнювання, тобто сума вирівнювальних грантів, які субцентральний рівень втрачає, якщо збільшується його дохід з власних податків, суттєво варіюється серед країн, однак у середньому субцентральні органи повинні виділяти більше 70% додаткових доходів від податків для вирівнювання (табл. 2).

Вирівнювальний рівень податків, тобто рівень, при якому додатковий дохід субцентрального органу вилучається для вирівнювання, є найбільш суперечливим питанням у фіскальній політиці. Значне вирівнювання, яке в поодиноких випадках сягає 100%, може зменшувати зусилля субцентрального органу щодо збільшення їх фіскальної бази або регіонального зростання [15].

Поряд з вирівнюванням доходів зарубіжні країни часто також використовують інструменти вирівнювання витрат, розмір та відповідність реальним потребам яких залежить від вибору шляхів оцінки даних потреб. Вирівнювання видатків, що базується на фактичних витратах, дає субцентральним органам стимул наповнювати бюджет. Вирівнювання видатків, яке базується на минулих витратах, зменшує можливість маневрів чи відхилень (табл. 3).

Стандартні, або нормовані, підходи до формування витрат вимагають певного набору критеріїв потреб: у той час, як більшість країн використовує лише декілька широких індикаторів потреб, інші потребують відносно

Механізм вирівнювання доходів країн – учасниць ОЕСР

Країна / форма вирівнювання	База доходів	Межа вирівнювання
Федеративні/ регіональні країни		
Австрія / вертикальна	Система розподілу податків, фактично зібрані податкові надходження	0% для земель, у яких податкові надходження вищі за середні значення та 88% – для земель, у яких такі надходження є нижчими за середні
Канада / вертикальна	Податкова система з 33 видів податків	0% для провінцій, у яких податкові надходження вищі за середні значення, 70–100% для провінцій, у яких такі надходження є нижчими за середні
Німеччина / горизонтальна та вертикальна	Система розподілу податків, фактично зібрані податкові надходження	Стягнення 15–85% для земель, у яких податкові надходження вищі за середні значення (прогресивна шкала), 100% для земель, у яких такі надходження є нижчими за 99,5% від середніх
Мексика	Відсутнє вирівнювання доходів	
Італія / вертикальна	Типова податкова систем	Від 2% (для найбагатших регіонів) до 7% (для найбідніших регіонів)
Швейцарія / горизонтальна та вертикальна	Податок на доходи, податок на багатство, податок на автотранспортні засоби	40–60%
Унітарні країни		
Данія / горизонтальна	Типова податкова система, що базується на податках на доходи фізичних осіб, податках на доходи корпорацій	85% для центральних муніципалітетів, 40% – для бідних муніципалітетів, якщо податкові можливості не перевищують 10% середніх, 45% – для інших
Фінляндія / горизонтальна	Типова податкова система, що базується на податках на доходи фізичних осіб, податках на доходи корпорацій та податках на власність	40% для муніципалітетів, у яких податкові надходження вище 90% середніх податкових можливостей, 90% для муніципалітетів, у яких податкові надходження нижче 90%
Норвегія / горизонтальна	Фактичні податкові доходи	Уся сума перевищення 134% середніх податкових можливостей, 90% для муніципалітетів нижче 110% середніх податкових можливостей
Португалія / вертикальна	Фактичні податкові доходи	0% для муніципалітетів вище середніх податкових можливостей, 100% для муніципалітетів нижче середніх податкових можливостей
Швеція / горизонтальна	Фактичні податкові доходи	85% для муніципалітетів вище 115% середніх податкових можливостей, 95% для муніципалітетів нижче середніх податкових можливостей
Велика Британія / вертикальна	Фактичні податкові доходи	0–100% залежно від шкали податку на власність

Джерело: [15, 17].

складних систем індикаторів, які постійно поповнюються. Підходи до вирівнювання витрат, що базуються на невеликій кількості індикаторів, є більш прозорими та простими у статистичному визначенні необхідної річної суми вирівнювання.

Наприклад, у Данії та Норвегії використовуються приблизно 15 соціально-економічних індикаторів для оцінки видаткових потреб, у Швейцарії – 24. Нідерланди застосовують 10 моделей для фінансового вирівнювання, а французька система оцінки потреб складається із 7 програм зі значною кількістю індикаторів [16].

На відміну від вирівнювання доходів вирівнювання видатків є вертикальним у більшості країн. У той час, як сьогодні більшість країн використовує стандартну формулу вирівнювання видатків, у деяких країнах вирівнювання базується на історичних або актуальних (фактичних) витратах.

Як механізм вирівнювання доходів, так і механізм вирівнювання витрат передбачає або поповнення, або вилучення частини фінансових ресурсів із субцентрально-бюджетів, використовуючи такі інструменти фінансового вирівнювання, як *трансферти*.

Трансфертне фінансування бюджетів місцевого самоврядування з центрального рівня свідчить про інтенсивний перерозподіл ресурсів, спрямованих на вирівнювання відмінностей у соціально-економічному розвитку територій, про зміцнення їх фінансової бази для ефективного, повного та своєчасного виконання органами місцевого самоврядування покладених на них функцій. Вилучення ж частини фінансових ресурсів з місцевих бюджетів – про ефективність діяльності та розвиток окремих регіонів, дотримання принципу солідарності.

Так, у багатьох країнах основним структурним елементом доходів місцевих бюджетів є трансферти,

Механізм вирівнювання витрат країн-учасниць ОЕСР

Країна	Форма вирівнювання	База витрат
Федеративні / регіональні країни		
Австрія	Вертикальна	Середні / стандартні витрати, фактичні витрати
Канада	Вертикальна	Середній приріст витрат провінцій
Німеччина	Вертикальна	Загальна сума внесків, фактичні витрати
Італія	Вертикальна	Фактичні витрати
Мексика	Вертикальна	Витрати на одиницю продукції, історичні витрати
Іспанія	Вертикальна	Історичні витрати
Швейцарія	Вертикальна	Фактичні витрати
Унітарні країни		
Данія	Вертикальна	Середні / стандартні витрати
Фінляндія	Вертикальна	Середні / стандартні витрати, фактичні витрати
Греція	Вирівнювання витрат не застосовується	
Японія	Вертикальна	Середні / стандартні витрати
Норвегія	Горизонтальна	Середні / стандартні витрати
Польща	Вертикальна	На душу населення
Португалія	Вертикальна	Середні / стандартні витрати
Швеція	Горизонтальна	Середні / стандартні витрати
Велика Британія	Вертикальна	Середні / стандартні витрати

Джерело: [16].

що забезпечують стабільне та достатнє надходження до місцевих бюджетів. Найменше значення даного інструменту вирівнювання спостерігається в країнах з високим рівнем децентралізації та широкою податковою автономією місцевих органів влади – Ісландія, Швейцарія, Швеція. Переважна більшість країн використовує цільові трансферти, проте вони не є ефективним засобом вирівнювання, оскільки обмежують органи місцевого самоврядування у вільному виборі політики [5] (табл. 4).

Тому більш раціонально застосовувати нецільові дотації або використовувати їх поєднання, як це реалізується в Нідерландах, Німеччині та Польщі. Проте, потрібно зазначити, що система трансфертів повинна бути прозорою та покривати нестачу фінансових ресурсів лише частково, оскільки повне фінансування демотивує органи місцевого самоврядування збільшувати власну дохідну базу.

Так, проаналізувавши інструменти фінансового вирівнювання, що застосовуються у федеративних та унітарних зарубіжних країнах, визначивши ступінь їх фінансової та фіскальної децентралізації, залежність від інших бюджетних рівнів, узагальнимо дані характеристики та виберемо ті моделі фінансового вирівнювання, які виявилися найбільш успішними, та зазначимо можливість і реальність їх запровадження в Україні. У цілому, у зарубіжній практиці сформувалося чотири типи фінансової забезпеченості органів місцевого самоврядування (рис. 2).

Найефективнішим є перший тип, де залежність від трансфертів є дуже низькою, а податкова спроможність дозволяє місцевим бюджетам самостійно здійснювати надання публічних благ і послуг.

Розглянемо більш детально фінансове вирівнювання саме в цих країнах, а також проаналізуємо досвід скандинавських країн, як найбільш соціально-орієнтованих моделей, і досвід Німеччини – як однієї з високорозвинених країн світу.

Шведська система фінансового вирівнювання, або як її ще називають «система Робін Гуда», характеризується високим рівнем децентралізації та фіскальної незалежності місцевих бюджетів; побудована на принципі самофінансування. Здійснюється вирівнювання як доходів, так і витрат. Межею, за якою починається вирівнювання доходів, є досягнення 115% середнього показника податкових надходжень на душу населення. Якщо відповідні доходи перевищують значення показника, відбувається їх вилучення, якщо ж нижче – органи місцевого самоврядування отримують дотацію, що розраховується як різниця між середнім та фактичним показником доходів. Система вирівнювання витрат базується на розрахунках нормативних витрат на обов'язкові послуги на душу населення. Якщо фактичні витрати менше необхідної норми, то комуни сплачують збір вирівнювання, який у подальшому перерозподіляється між органами місцевого самоврядування, в яких витрати перевищують нормативний показник. Така процедура вирівнювання може демотивувати територіальний розвиток, проте в результаті залучення депресивних регіонів до територіального поділу праці та підвищення соціальних стандартів у цілому таке вирівнювання себе виправдовує, адже органи місцевого самоврядування отримують достатні фінансові ресурси для надання необхідних благ та послуг [11, 27].

Система трансфертного фінансування місцевих бюджетів серед країн – учасниць ОЕСР*

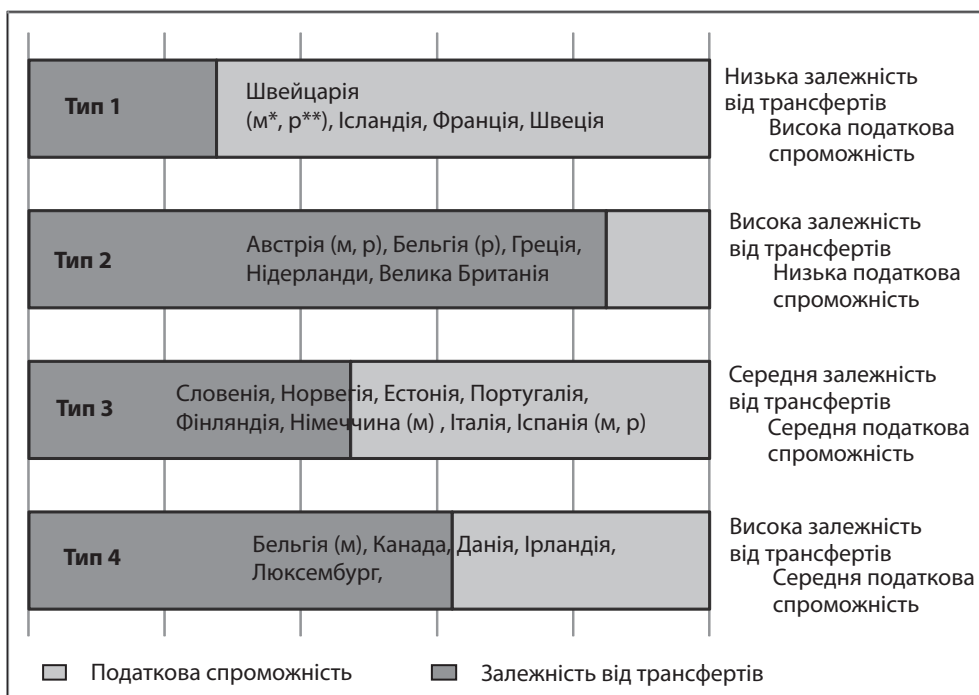
Країна	Кошти трансфертів	Частка отриманих трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів, %	Залежність від трансфертів	Співвідношення отриманих трансфертів до ВВП, %
<i>Федеративні/регіональні країни</i>				
Австрія	Цільові	61,9	Висока	5,2
Бельгія	Цільові	49,7	Висока	3,4
Канада	Цільові	47,3	Висока	3,8
Німеччина	Цільові та нецільові	36,1	Середня	2,8
Іспанія	Цільові	56,4	Висока	2,2
Італія	Цільові	39,3	Середня	5,8
Швейцарія	Цільові	11,2	Низька	0,8
<i>Унітарні держави</i>				
Данія	Цільові	58,2	Висока	21,2
Греція	Цільові	62,0	Висока	2,4
Естонія	Нецільові	37,3	Середня	3,7
Ірландія	Цільові	45,0	Висока	1,9
Люксембург	Цільові	54,9	Висока	3,0
Ісландія	Нецільові	27,2	Низька	
Фінляндія	Цільові	30,3	Низька	7,0
Франція	Цільові	28,5	Низька	3,3
Нідерланди	Цільові та нецільові	70,0	Висока	9,8
Норвегія	Цільові	44,2	Середня	6,3
Польща	Цільові та нецільові	49,3	Висока	6,4
Португалія	Нецільові	28,1	Низька	2,0
Словенія	цільові	37,9	Середня	3,6
Угорщина	Цільові	53,7	Висока	5,3
Швеція	Цільові	28,7	Низька	7,2
Велика Британія	Цільові	68,6	Висока	7,8

Примітка: * – використано останні дані за 2013 р.

Джерело: розроблено автором на основі даних [20, 21, 22].

Система вирівнювання у Франції також базується як на вирівнюванні доходів, так і на вирівнюванні витрат. Вирівнювання доходів здійснюється за допомогою місцевих податків та на основі використання звичайних грантів. Вирівнювання витрат розглядається як компенсація за фінансування додаткових соціальних цілей з місцевих бюджетів та забезпечується окремими грантами [27]. Для визначення сум міжбюджетних трансфертів у Франції враховуються розміри прогнозованого річного рівня інфляції та половина фактичного процентного зростання ВВП, що забезпечує стабільність і передбачуваність виділення коштів для всіх адміністративно-територіальних одиниць за умов сталого економічного зростання. Розрахунок обсягів необхідного фінансового вирівнювання базується на таких показниках, як щорічна класифікація населення комуни, синтетичний індекс ресурсів та фінансових платежів комуни, фіскальний потенціал комуни на душу населення тощо [5].

Швейцарія, як один із прикладів держави з розгалуженим місцевим самоврядуванням, вирізняється широким колом повноважень місцевих органів влади та їх високим рівнем фінансової автономії. Комуни отримують близько 1/3 від загальних державних доходів та несуть близько 1/3 державних витрат. Вони можуть збирати власні податки та призначати податкові ставки, збирати внески та отримувати кантональні гранти. Кантони мають систему фінансового вирівнювання для підтримки бідніших комун. Більшу частину доходів комун складають податки (близько 50%). Близько 25% державних доходів складають внески, 25% надходять з інших джерел. Податкові повноваження та вільний розподіл витрат сприяють високому рівню автономії. Також варто зазначити, що у Швейцарії закріплений принцип субсидіарності, згідно з яким завдання виконуються на найнижчих рівнях публічного управління, що забезпечує високу ефективність виконання покладених завдань [3, с. 177–208].



* – місцевий рівень; ** – регіональний рівень.

Рис. 2. Типи фінансового забезпечення країн – учасниць ОЕСР

Джерело: розроблено автором.

Далі проаналізуємо фінансове вирівнювання у скандинавських країнах.

У Данії вирівнювання місцевих бюджетів здійснюється за доходами і за видатками відповідних бюджетів. Доходи вирівнюються в розрахунку на одного жителя. Вирівнювання за видатками базується на використанні спеціального індексу, в якому враховано демографічні характеристики та соціальні показники, що робить дану форму вирівнювання більш складною, ніж дохідну. При цьому орган місцевої влади отримує дотацію або сплачує кошти в межах схеми вирівнювання залежно від потреб у видатках на одного мешканця, які можуть бути вищими чи нижчими від середнього загальнонаціонального показника. Вирівнювання досягається завдяки міжвідомчим об'єднаним трансфертам. Данська система фінансового вирівнювання гарантує муніципалітетам лише 45% відхилень від середньої бази оподаткування і від загальних потреб. Ступінь вирівнювання може збільшуватися ще на 40%, якщо здійснюється урівноваження бюджетів у столичних районах Копенгагена, і може досягати 80% при збалансованості бюджетів областей. Для муніципалітетів з низькою фінансовою спроможністю, у яких податкові надходження на одного жителя менші 10% у середньому по країні, вирівнювання забезпечує 40% різниці до досягнення середніх доходів муніципалітетів. Таке неповне вирівнювання бюджетів позитивно впливає на їх діяльність, адже створює умови для самостійного пошуку необхідних ресурсів [8, с. 124–127; 11].

Цікавою для розгляду є система фінансового вирівнювання в Норвегії, де базою для урівноваження бюджетів є їх податкові надходження в розрахунку на одного жителя. Якщо такі доходи нижчі 110% середнього показника по країні, то комунам забезпечується 90%

такої фінансової нестачі, якщо ж значення показника перевищує 134%, то вся сума перевищення таких надходжень потрапляє в центральний бюджет, що демотивує місцеві органи влади нарощувати власну дохідну базу. Проте така ситуація в основному пов'язана зі складними географічними умовами, в яких перебувають більшість регіонів, їх значними диспропорціями в розвитку та низьким потенціалом у збільшенні податкової бази. Дані проблеми вирішуються за допомогою трансфертів, що урівноважують необхідні обсяги фінансування для надання суспільних послуг [8, с. 134–137; 11].

У Фінляндії система вирівнювання доходів спрямована на зменшення наслідків регіональних відмінностей податкових баз і створення умов для забезпечення муніципалітетами однакових стандартів суспільних послуг. Доходи муніципалітетів оцінюються на основі показника потенційних податкових надходжень на душу населення, тобто доходів, які муніципалітет міг би зібрати за умов застосування середньої по країні ставки муніципальних податків. Муніципалітетам, в яких потенційні податкові надходження на душу населення є нижчими за 90% середніх по країні, система вирівнювання компенсує відповідну різницю (до 90%). Ті муніципалітети, де рівень податкових доходів перевищує 90% середніх по країні, перераховують до системи вирівнювання кошти в розмірі 40% потенційних податкових надходжень на душу населення, що переходять поріг у 90%. Фінська система вирівнювання вирівнює доходи місцевої влади меншою мірою, ніж аналогічні системи в Данії, Норвегії та Швеції, тому що вона не має істотного впливу на стан центрального бюджету, оскільки загальна сума, яку сплачують муніципалітети-донори, приблизно дорівнює сумі, що надходить до муніципалітетів-реципієнтів [7, 8, с. 127–134].

Система вирівнювання в Німеччині базується на принципі фіскального федералізму, який характеризується чітким розмежуванням функцій та повноважень між федеральним урядом та землями, складною системою фінансового компенсування. Для Німеччини характерною залишається відмінність у формуванні доходів місцевих бюджетів між східним і західним регіонами країни. Для західної частини Німеччини основними джерелами є надходження від податків, а для східної – дотації з федерального і земельного бюджетів. Різниця у фінансових можливостях поміж землями компенсується достатньою мірою, з урахуванням фінансових можливостей та потреб громад (чи їх об'єднань). Федеральна фінансова підтримка громад щодо особливо важливих інвестицій може бути надана винятково за посередництва відповідної землі. Та разом із тим, конституція Німеччини у своїх положеннях закріплює за місцевим самоврядуванням фінансові ресурси, визначаючи у відповідних нормах перелік податкових надходжень громад. У рамках закону громадам надається право встановлювати порядок збору податків [3].

Фінансове вирівнювання здійснюється в 4 етапи:

- ✦ вертикальний розподіл податків;
- ✦ збільшення податкових можливостей за допомогою додаткових надходжень, таких як частина деяких податків, наприклад ПДВ;
- ✦ вирівнювання відповідно до індикатора фінансових можливостей;
- ✦ додаткові платежі відповідно до цілей земель і додатково до цього надання допомоги з боку федерального уряду [27].

Втім, застосування класичних механізмів фінансового вирівнювання, таких як міжбюджетні трансферти та регулювання податкових надходжень, не надає ефективного фінансового забезпечення органам місцевого самоврядування. Міжнародний досвід показує, що важливим джерелом фінансування місцевого самоврядування є позики. Саме за рахунок місцевих позик фінансується основна частина капітальних видатків місцевих бюджетів: у Японії, США та Німеччині – до 50%; у Англії – до 90%; у Франції – до 98% [9]. У структурі доходів місцевих бюджетів Німеччини питома вага позик складає 9%, Франції – 10%, Іспанії – 10%, Чехії – 11%, Бельгії – 13%, Нідерландів – 19%. Проте в більшості країн позикове джерело фінансування або не застосовується взагалі, або становить зовсім низький відсоток: Великобританія, Данія, Латвія, Польща, Румунія, Швеція, та інші [2, с. 25]. Та, незважаючи на це, диверсифікація дохідної бази бюджетів шляхом акумуляції додаткових кредитних, позикових та інвестиційних ресурсів є інноваційною складовою місцевого розвитку більшості країн, що свідчить про зменшення залежності від традиційних джерел надходжень та активну участь місцевих органів самоврядування розвитку як самих територій, так і країни в цілому.

ВИСНОВКИ

Моделі фінансового вирівнювання в зарубіжних країнах, що дозволяють збалансувати соціально-еконо-

мічний розвиток регіонів та досягнути певного рівня стабільності, відрізняються залежно від рівня фіскальної децентралізації, можливостей органів місцевого самоврядування до самостійного фінансового забезпечення, типу державного устрою, особливостей та розвиненості економік, глибини та масштабності диспропорцій територіального розвитку, розмежування повноважень і фінансових ресурсів між центральними та місцевими органами влади.

Ефективним є те вирівнювання, що забезпечує сталий розвиток як окремих адміністративно-територіальних одиниць, так і країни в цілому; надає можливості, стимули та створює необхідні умови для автономного пошуку фінансових ресурсів місцевими органами самоврядування.

Так, найкращу практику успішного здійснення фінансового вирівнювання реалізували скандинавські країни, Німеччина, Франція, Швейцарія та ін. Можливість використання їх досвіду чи запозичення окремих елементів моделей фінансового вирівнювання для використання на теренах України залежить від комплексного здійснення реформ регіональної політики. Адже для запровадження швейцарської моделі вирівнювання, наприклад, потрібно збільшити рівень фінансової автономності місцевих бюджетів, для моделі скандинавських країн – урахувати реальні видаткові потреби органів місцевого самоврядування, розробити реальні програми соціально-економічного розвитку депресивних регіонів.

Однак в Україні й досі спостерігається високий рівень централізації фінансових ресурсів. На місцевий рівень хоч і делеговано значну частину повноважень, проте вони не забезпечені відповідною фінансовою базою. Рівень залежності від трансфертів становить більше 50%, трансфертна політика застосовується лише для вирівнювання стандартних потреб і не забезпечує соціально-економічного розвитку регіонів. Тому основними завданнями для України, з урахуванням позитивного досвіду інших країн щодо організації фінансового вирівнювання місцевих бюджетів, що дозволить покращити чинний в Україні механізм вирівнювання в напрямку підвищення його ефективності, на сучасному етапі є:

- ✦ здійснення та розвиток децентралізації як пріоритетного чинника забезпечення автономності органів місцевого самоврядування, що включає делегування як повноважень, так і фіскальних ресурсів, достатніх для самостійного фінансування завдань. Перші кроки на цьому шляху були зроблені ще у 2014 р., проте потребує вдосконалення та подальшої розробки диверсифікація фінансових ресурсів місцевих органів влади;
- ✦ оцінка соціально-економічного розвитку регіонів з метою визначення їх реальних потреб;
- ✦ активізація органів місцевого самоврядування до самостійного пошуку ресурсів та забезпечення виходу на фінансові ринки та ринки капіталів для акумуляції необхідної фінансової бази;
- ✦ зміна системи трансферної політики, яка була б спрямована на фінансове забезпечення регіонів

в основному через надання нецільових трансфертів – для створення ширших можливостей використання ресурсів;

- ✦ збільшення податкових надходжень місцевих бюджетів шляхом ефективнішого розподілу ресурсів та закріплення за органами місцевого самоврядування більшої кількості податків для забезпечення їх самостійності;
- ✦ застосування принципів горизонтального вирівнювання на протидію неефективним вертикальним;
- ✦ забезпечення неповного фінансового вирівнювання, за якого органи місцевого самоврядування не втрачали б стимули до самостійного пошуку ресурсів, а відповідно, і до збільшення дохідної бази.

Успішне виконання зазначених реформ створить передумови та перспективи для запровадження в Україні ефективної моделі фінансового вирівнювання та забезпечить високий рівень соціально-економічного розвитку як країни у цілому, так і кожного окремого її громадянина.

Перспективними залишаються питання підвищення автономності місцевих органів самоврядування: більш детальне вивчення найвагоміших податків у структурі бюджетів зарубіжних країн та їх вплив на зміну структури доходів; диверсифікації інструментів фінансового вирівнювання; діяльності органів місцевого самоврядування на фінансовому ринку та інвестиційної складової забезпечення бюджетів необхідними ресурсами. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Бикадорова Н. О.** Фінансова децентралізація місцевого самоврядування / Н. О. Бикадинова // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2 (20). – С. 145–151.
2. **Ворона П. В.** Зарубіжний досвід організації роботи місцевої влади : монографія / П. В. Ворона, О. В. Власенко, М. О. Пухтинський та ін. ; - Х. : Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2009. – 280 с.
3. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України / [О. М. Бориславська, І. Б. Заверуха, А. М. Школик та ін.] // Центр політико-правових реформ. – К. : Москаленко О. М., 2012. – 212 с.
4. **Казюк Я. М.** Моделі державного управління міжбюджетними відносинами у розвинених країнах світу: уроки для України / Я. М. Казюк // Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. – 2013. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Ttpdu_2013_1_9.pdf
5. **Казюк Я. М.** Порівняльні характеристики інструментів фінансового вирівнювання: європейський досвід / Я. М. Казюк // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія: Управління. – 2013. – Вип. 2. – С. 160–171.
6. **Козенко А. О.** Зарубіжний досвід вертикального фінансового вирівнювання та його застосування в Україні / А. О. Козенко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2013. – Вип. 37. – С. 266–272.
7. **Костовська В. А.** Зарубіжний досвід зміцнення фінансових основ місцевого самоврядування та можливості трансформації його в українську практику / В. А. Костовська // Міжнародна економічна політика. – 2012. – Спецвипуск. – С. 192–199.
8. **Луніна І. О.** Диверсифікація доходів місцевих бюджетів : монографія / І. О. Луніна, О. П. Кириленко, А. В. Лучка та ін. ; НАН України, Інститут економіки та прогнозування. – К., 2010. – 320 с.
9. **Матвеева О. Ю.** Запровадження децентралізованої моделі фінансового забезпечення місцевого самоврядування в Україні / О. Ю. Матвеева // Публічне адміністрування: теорія та практика. – 2012. – Вип. 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Patp_2012_2_35.pdf
10. **Музика-Стефанчук О. А.** Міжбюджетні відносини та сучасний федералізм / О. А. Музика-Стефанчук // Публічне право. – 2011. – № 1. – С. 54–58.
11. **Письменний В. В.** Сучасні виклики системи фінансового вирівнювання територій: досвід України і скандинавських країн / В. В. Письменний, Х. П. Палац // Вісник Запорізького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 3. – С. 112–122.
12. **Сагайдак І. В.** Сутність і стан фінансового вирівнювання у бюджетній системі України / І. В. Сагайдак // Економічний простір. – 2013. – № 75. – С. 172–180.
13. **Шишко О. В.** Вдосконалення системи фінансового вирівнювання в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / О. В. Шишко ; Акад. фін. упр., Н.-д. фін. ін-т. – К., 2009. – 20 с.
14. **Яфінович О. Б.** Місцеві бюджети та міжбюджетні відносини: досвід європейських країн та проблеми України / О. Яфінович // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2015. – № 2 (167). – С. 92–100.
15. **Blöchliger H.** Fiscal equalisation – across-country perspective / Hansjörg Blöchliger // Conference on «Fiscal Equalisation», 26–27 June 2014, Berlin [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.polsoz.fu-berlin.de/polwiss/forschung/systeme/polssystem/Veranstaltungen/Tagung-zur-Reform/ppt-und-paper/Bloechliger.pdf>
16. **Blöchliger H.** Fiscal Equalisation / Hansjörg Blöchliger, Claire Charbit // OECD Journal: Economic Studies. – 2008. – No. 44. – 22 p. [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.oecd.org/eco/42506135.pdf>
17. **Blöchliger H.** Fiscal Federalism 2014: Making Decentralization Work / Hansjörg Blöchliger // OECD Publishing – 2013. – 136 p. [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/governance/fiscal-federalism-2014_9789264204577-en#page1
18. Consolidated government expenditure as percentage of GDP (consolidated) // Organisation for Economic Co-operation and Development [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.oecd.org/tax/federalism/oecdiscaldecentralisationdatabase.htm>
19. Government revenue, expenditure and main aggregates // European Statistical Office [Electronic resource]. – Mode of access : <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>
20. Inter-governmental transfer revenue (internally consolidated between the Central and Social Security sectors only) as percentage of GDP // Organisation for Economic Co-operation and Development [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.oecd.org/tax/federalism/oecdiscaldecentralisationdatabase.htm>
21. Inter-governmental transfer revenue as percentage of total revenue for each level of government (internally consolidated for the Central and Social Security sectors only) // Organisation for Economic Co-operation and Development [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.oecd.org/tax/federalism/oecdiscaldecentralisationdatabase.htm>
22. Intergovernmental Grants by Type // Organisation for Economic Co-operation and Development [Electronic resource]. – Mode of access : http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=MEI_CLI#
23. Revenue Statistics 2014. Special feature: trends in tax revenues following the crisis / OECD Publishing [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/revenue-statistics-2014_rev_stats-2014-en-fr#page1
24. Tax revenue as percentage of GDP // Organisation for Economic Co-operation and Development [Electronic resource]. –

Mode of access : <http://www.oecd.org/tax/federalism/oecdiscaldecentralisationdatabase.htm>

25. Tax revenue as percentage of total revenue for each level of government (internally consolidated for the Central and Social Security sectors only) // Organisation for Economic Co-operation and Development [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.oecd.org/tax/federalism/oecdiscaldecentralisationdatabase.htm>

26. Taxation trends in the European Union // European Statistical Office: Statistical books [Electronic resource]. – Mode of access : http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/2014/report.pdf

27. Vasilyeva, T. A. Analysis of the experience of fiscal equalization in European countries / T. A. Vasilyeva, A. V. Vysochyna // *The Genesis of Genius*. – 2014. – № 3. – P. 86–87.

Науковий керівник – Опарін В. М., доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

REFERENCES

Bykadorova, N. O. "Finansova detsentralizatsiia mistsevoho samovriaduvannia" [The financial decentralization of local government]. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu*, no. 2 (20) (2010): 145-151.

Boryslavska, O. M. et al. *Detsentralizatsiia publichnoi vlady: dosvid ievropeiskykh krain ta perspektyvy Ukrainy* [Decentralisation of public authority: European experience and prospects of Ukraine]. Kyiv: Moskalenko O. M., 2012.

Blochliger, N. "Fiscale qualisation - across-country perspective". <http://www.polsoz.fu-berlin.de/polwiss/forschung/systeme/polsystem/Veranstaltungen/Tagung-zur-Reform/ppt-und-paper/Blochliger.pdf>

Blochliger, H., and Charbit, C. "Fiscal Equalisation". <http://www.oecd.org/eco/42506135.pdf>

Blochliger, N. "Fiscal Federalism 2014: Making Decentralization Work". http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/governance/fiscal-federalism-2014_9789264204577-en#page1

"Consolidated government expenditure as percentage of GDP (consolidated)". <http://www.oecd.org/tax/federalism/oecdiscaldecentralisationdatabase.htm>

"Government revenue, expenditure and main aggregates" European Statistical Office. <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>

"Inter-governmental transfer revenue (internally consolidated between the Central and Social Security sectors only) as percentage of GDP" Organisation for Economic Co-operation and Development. <http://www.oecd.org/tax/federalism/oecdiscaldecentralisationdatabase.htm>

"Inter-governmental transfer revenue as percentage of total revenue for each level of government (internally consolidated for the Central and Social Security sectors only)" Organisation for Economic Co-operation and Development. <http://www.oecd.org/tax/federalism/oecdiscaldecentralisationdatabase.htm>

"Intergovernmental Grants by Type" Organisation for Economic Co-operation and Development. http://stats.oecd.org/In-dex.aspx?DatasetCode=MEI_CLI#

Kaziuk, Ya. M. "Modeli derzhavnogo upravlinnia mizhbiudzhethnymi vidnosynamy u rozvynenykh krainakh svitu: uroky dlia Ukrainy" [Models governance intergovernmental relations in the developed world: lessons for Ukraine]. http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Ttpdu_2013_1_9.pdf

Kaziuk, Ya. M. "Porivnialni kharakterystyky instrumentiv finansovoho vyrivniuvannia: ievropeiskyi dosvid" [Comparative

characteristics of financial equalization instruments: the European experience]. *Naukovyi visnyk Akademii munitsypalnoho upravlinnia. Seriia "Upravlinnia"*, no. 2 (2013): 160-171.

Kozenko, A. O. "Zarubizhnyi dosvid vertykalnoho finansovoho vyrivniuvannia ta ioho zastosuvannia v Ukraini" [Foreign experience vertical financial equalization and its application in Ukraine]. *Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy*, no. 37 (2013): 266-272.

Kostovska, V. A. "Zarubizhnyi dosvid zmitsnennia finansovoykh osnov mistsevoho samovriaduvannia ta mozhyvosti transformatsii ioho v ukrainsku praktyku" [Foreign experience strengthening the financial foundations of local government and the possibilities of its transformation into Ukrainian practice]. *Mizhnarodna ekonomichna polityka*, Spetsvypusk (2012): 192-199.

Lunina, I. O. et al. *Dyversyfikatsiia dokhodiv mistsevykh biudzhethiv* [Diversification of incomes of local budgets]. Kyiv, 2010.

Matveieva, O. Yu. "Zaprovadzhennia detsentralizovanoi modeli finansovoho zabezpechennia mistsevoho samovriaduvannia v Ukraini" [The introduction of a decentralized model of financial support for local government in Ukraine]. http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Patp_2012_2_35.pdf

Muzyka-Stefanchuk, O. A. "Mizhbiudzhetni vidnosyny ta suchasnyi federalizm" [Intergovernmental relations and modern federalism]. *Publichne pravo*, no. 1 (2011): 54-58.

Pysmennyi, V. V., and Palats, Kh. P. "Suchasni vyklyky systemy finansovoho vyrivniuvannia terytorii: dosvid Ukrainy i skandinavskykh krain" [Modern challenges of financial alignment of territories: the experience of Ukraine and Scandinavian countries]. *Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu. Seriia «Ekonomichni nauky»*, no. 3 (2014): 112-122.

"Revenue Statistics 2014. Special feature: trends in tax revenues following the crisis" OECD Publishing. http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/revenue-statistics-2014_rev_stats-2014-en-fr#page

Shyshko, O. V. "Vdoskonalennia systemy finansovoho vyrivniuvannia v Ukraini" [Improvement of financial equalization in Ukraine]. *Avtoreferat dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.08*, 2009.

Sahaidak, I. V. "Sutnist i stan finansovoho vyrivniuvannia u biudzhethni systemi Ukrainy" [The essence of financial equalization and the state budget system in Ukraine]. *Ekonomichnyi prostrir*, no. 75 (2013): 172-180.

"Tax revenue as percentage of GDP" Organisation for Economic Co-operation and Development. <http://www.oecd.org/tax/federalism/oecdiscaldecentralisationdatabase.htm>

"Tax revenue as percentage of total revenue for each level of government (internally consolidated for the Central and Social Security sectors only)" Organisation for Economic Co-operation and Development. <http://www.oecd.org/tax/federalism/oecdiscaldecentralisationdatabase.htm>

"Taxation trends in the European Union" European Statistical Office: Statistical books. http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/2014/report.pdf

Vorona, P. V. et al. *Zarubizhnyi dosvid orhanizatsii roboty mistsevoi vlady* [Foreign experience of organization of local authorities]. Kharkiv: Mahistr, 2009.

Vasilyeva, T. A., and Vysochyna, A. V. "Analysis of the experience of fiscal equalization in European countries". *The Genesis of Genius*, no. 3 (2014): 86-87.

Yafinovykh, O. B. "Mistsevi biudzhety ta mizhbiudzhetni vidnosyny: dosvid ievropeiskykh krainy ta problemy Ukrainy" [Local governments and intergovernmental relations: experience of European countries and the problems of Ukraine]. *Visnyk KNU imeni Tarasa Shevchenka*, no. 2 (167) (2015): 92-100.

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ «МАКИЛАДОРАС» В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАФТА: ОПЫТ ДЛЯ УКРАИНЫ

© 2015 ГРИГОРОВА-БЕРЕНДА Л. И.

УДК 339.92

Григорова-Беренда Л. И. Международная конкурентоспособность предприятий «макиладорас» в условиях функционирования НАФТА: опыт для Украины

Статья посвящена изучению появления макиладорас в Мексике, их эволюции, характерных черт и этапов развития. Рассматриваются теоретические предпосылки создания макиладорас с позиции теории жизненного цикла товара. Одной из предпосылок появления т. н. «золотой эры» макиладорас послужила мощнейшая девальвация мексиканского песо в середине 1990-х годов. Вместе с тем ряд авторов отмечают неочевидность экономических успехов в целом экономики Мексики. Современный этап характеризуется переходом макиладорас от сборки и простых производств к производству инновационной продукции и выведению на рынок собственных брендов. Отмечается, что среди инвесторов макиладорас все больше появляется не американских ТНК, а компаний из Юго-Восточной Азии и Европы. Автор делает вывод, что в середине 1990-х годов произошла трансформация макиладорас из специального экономического приграничного режима торговли и инвестиций с США, имевшего локальный характер, в классическую зону свободной торговли с рынком США, а также в условиях обостряющейся конкурентной борьбы со странами Юго-Восточной Азии на рынке США на торговые взаимоотношения Украины с ЕС.

Ключевые слова: макиладорас, НАФТА, экономическая интеграция, глобальные цепочки добавленной стоимости, интернационализация производства.

Рис.: 1. Табл.: 1. Библ.: 12.

Григорова-Беренда Лариса Ивановна – кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: emc2@ukr.net

УДК 339.92

UDC 339.92

Григорова-Беренда Л. И. Міжнародна конкурентоспроможність підприємств «макіладорас» в умовах функціонування НАФТА: досвід для України

Grygorova-Berenda L. I. International Competitiveness of the Maquiladoras in the Context of NAFTA-Functioning: Experience for Ukraine

Стаття присвячена вивченню появи макіладорас в Мексиці, їх еволюції, характерних рис та етапів розвитку. Розглядаються теоретичні передумови створення макіладорас з позиції теорії життєвого циклу товару. Однією з передумов появи т. зв. «золотої ери» макіладорас стала найпотужніша девальвація мексиканського песо в середині 1990-х років. Разом з тим ряд авторів відзначають неочевидність економічних успіхів у цілому економіки Мексики. Сучасний етап характеризується переходом макіладорас від збірки та простих виробництв до виробництва інноваційної продукції та виведення на ринок власних брендів. Відзначається, що серед інвесторів макіладорас усе більше постають не американські ТНК, а компанії з Південно-Східної Азії та Європи. Автор робить висновок, що в середині 1990-х років відбулася трансформація макіладорас із спеціального економічного прикордонного режиму торгівлі та інвестицій із США, що мав локальний характер, у класичну зону вільної торгівлі. У статті робиться спроба екстраполяції досвіду макіладорас по взаємодії в умовах створення зони вільної торгівлі з ринком США, а також в умовах загострення конкурентної боротьби з країнами Південно-Східної Азії на ринку США на торговельні взаємини України з ЄС.

The article is aimed at studying the emergence of the maquiladoras in Mexico, their evolution, characteristics and stages of development. The theoretical background of the maquiladoras is considered from the position of the product life cycle theory. As one of the preconditions for the emergence of the so-called «golden age» of the maquiladoras served a powerful devaluation of the Mexican peso in the mid 1990's. Along with this, a number of authors have noted the non-obviousness of economic successes in the whole economy of Mexico. The current stage is characterized by the transition of the maquiladoras from assembling and simple productions towards the producing innovative products and marketing their own brands. It is noted that among the investors in the maquiladoras, in contrary to the American TNCs, the number of companies from Southeast Asia and Europe is still growing. The author concludes that in the middle of the 1990's the maquiladoras were transformed from the special economic cross-border trade along with investments with the United States, which had a local character, into a classical free trade zone. The article contains an attempt to extrapolate the experience of the maquiladoras on interaction in the creation of a free trade zone with the US-market, against the background of the growing competition from Southeast Asian countries at the US-market, considering the current trade relations of Ukraine with the EU.

Ключові слова: макіладорас, НАФТА, економічна інтеграція, глобальні ланцюги доданої вартості, інтернаціоналізація виробництва.

Key words: maquiladoras, NAFTA, economic integration, global added value chains, internationalization of production.

Рис.: 1. Табл.: 1. Бібл.: 12.

Рис.: 1. Табл.: 1. Бібл.: 12.

Григорова-Беренда Лариса Іванівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)
E-mail: emc2@ukr.net

Grygorova-Berenda Larisa I. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of International Economic Relations, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)
E-mail: emc2@ukr.net

С 2016 г. полноценно начинает функционировать ассоциация Украины с ЕС, что ставит на повестку дня вопрос о практическом наполнении подписанных соглашений. Оглядываясь на 50-летний опыт функционирования предприятий макиладорас в Мексике и их конкурентные позиции на рынке США, в первую очередь, на их эволюцию, «взлеты и падения»,

современное состояние дел, представляется возможным провести определенные параллели с современной ситуацией в отношении Украины – ЕС. Эволюция макиладорас в условиях функционирования НАФТА (NAFTA – North American Free Trade Area) с 1994 г. может продемонстрировать место мексиканских предприятий в международном разделении труда и создании глобаль-

ных цепочек добавленной стоимости, в особенности в торговле и инвестициях с США.

Современная концепция «макиладорас» исходит из принципа формирования предприятия в любых районах Мексики, возможности продавать произведенную продукцию на внутреннем рынке (а не осуществлять 100%-ный экспорт, как было изначально) с уплатой импортных таможенных пошлин и прочих сборов в отношении ввезенных материалов, частей и компонентов, которые применяются в производстве конечной продукции.

Зарегистрированные в рамках макилы компании могут размещаться в любых регионах Мексики за исключением столицы г. Мехико, а также Гвадалахары и Монтеррея (причина – в высокой концентрации промышленности в этих районах). Некоторые ограничения экологического характера могут выдвигать правительства мексиканских штатов.

На предприятиях макиладорас разрешены различные виды производства: начиная от простейшей сборки временно ввезенных товаров до выпуска продукции завершеного производства, выполнения непроизводственных операций [1, с. 17].

Изучением развития североамериканской интеграции занималось огромное количество ученых, в первую очередь из США. Отдельные исследования присутствуют среди русскоязычных и украиноязычных авторов, например Костюнина Г. М. Проблематикой экономической результативности создания НАФТА для мексиканских предприятий посвящены работы таких исследователей, как A. Nicita, R. E. De Hoyos, L. Iacovone, J. Carrillo, A. Lara, R. B. South, D. Villavicencio и многих других.

Цель статьи – проведение компаративного анализа североамериканского опыта реализации преимуществ образования зон свободной торговли в формировании глобальных цепочек добавленной стоимости на примере предприятий макиладорас, в контексте создания ассоциации Украины с ЕС.

Теоретически обоснованное утверждение о возможном «создании» торговли в результате формирования интеграционных объединений, зоны свободной торговли или таможенного союза, или даже общего рынка, находит подтверждение в международной практике.

Одним из таких примеров является создание НАФТА (NAFTA) в 1994 г., где мексиканские предприятия – макиладорас – резко увеличили объемы торгово-экономических отношений Мексики с США. Период между 1994–2000 гг. многие ученые назвали «золотой эрой» макиладорас.

Фактически мы можем наблюдать и проектировать два основных торгово-инвестиционных потока вовлечения в глобальные цепочки добавленной стоимости, дифференцированных по географическому принципу. Первый глобальный поток – это вынесение производств из самого ЕС на территорию Украины для обслуживания как внутреннего рынка ЕС, так и дальнейшего экспорта. И второй поток, основанный на возможности ввоза товаров, произведенных в Украине, для

обслуживания рынка ЕС, попутно и других рынков, но с происхождением инвестиций не из ЕС.

Сточки зрения изучения конкурентных преимуществ Украины, как объекта данного процесса, следует указать на современные тенденции обострения конкуренции. Ряд исследований указывают на исчерпание модели вывоза производственного капитала, например в КНР, основываясь на производственном факторе дешевизны рабочей силы. С одной стороны, это приводит к поиску альтернативных принимающих рынков, например Бангладеш, Филиппины, Лаос, Вьетнам и т. д., с другой, возникают тенденции возврата производственного капитала в «метрополию». В этой связи Украина может рассматриваться как удобная периферия экономического ядра ЕС и альтернатива азиатским рынкам при формировании и развитии глобальных цепочек добавленной стоимости, в первую очередь, европейских транснациональных компаний. Вместе с тем, не следует уповать на некую уникальность украинского рынка, который дает возможность неевропейским и украинским компаниям спокойно заходить через него на рынки стран ЕС. Одним из таких факторов является фактор наличия у ЕС обширной международной договорной базы о создании ассоциаций и зон свободной торговли с другими странами (порядка 30 стран), а также наименее развитыми страны, которые пользуются тарифными преференциями при своем экспорте в ЕС. Таким образом, украинский рынок является одним из многих; вместе с тем массовый доступ на рынок ЕС для украинских компаний ограничивается в краткосрочной-среднесрочной перспективе за счет нетарифных факторов, в первую очередь – сертификации производств и готовой продукции, согласно весьма высоким стандартам и нормам ЕС. Выполнение этих требований требует значительных капиталовложений, что в условиях дефицитности дешевых и «длинных денег» на внутреннем рынке Украины не благоприятствуют созданию устойчивого, и, как было сказано выше, массового выхода украинских компаний на рынок ЕС.

Сохраняющаяся дискуссия об эффективности модели догоняющего развития, где центральным вопросом остается неуспешность данной концепции, основанной на консервации технологической отсталости, сохранении экономического разрыва, тем не менее, имеет свои позитивные стороны. Это наглядно продемонстрировала эволюция мексиканских макиладорас, прошедших ряд этапов в своем развитии, в основе которого закладывалась модель догоняющего развития, а в последствии сформировалась и продолжает совершенствоваться инновационная модель.

Индустриально развитые страны ЕС многократно опережают развивающиеся страны, и в том числе Украину, по ключевым показателям экономического роста. В этой связи возникает вопрос: в условиях функционирования ассоциации Украины с ЕС будут ли наблюдаться эффект «летающих гусей» или «эффект бильярда» в контексте формирования догоняющего развития?

Модель «летающих гусей», разработанная в 30-х годах XX века в Японии, помогает объяснить изменения, которые происходят в современных макиладорас.

На современном этапе развития предприятия макиладорас перешли от этапа экспортоориентированных производств с низкой добавленной стоимостью в приграничных с США регионах к этапу диверсифицированных производств в территориальном и отраслевом отношении с высокой или средней добавленной стоимостью.

Жизненный цикл товара является фундаментом для многочисленных исследований в области пространственных изменений производственного процесса. Модель подразумевает объяснение перемещения выпускаемой продукции от ядра к периферии. В процессе эволюции продукта фирмы выбирают различные места производства, чтобы максимально соответствовать факторам производства как продукта, так и жизненного цикла товара, его перехода от внедрения/роста к зрелости и упадку [11].

Модель предполагает, что в развитых странах продуктом инноваций будет создание новых товаров и услуг в центральных регионах (ядре). Во взрослой фазе, когда многие продукты высокостандартизированы, производство характеризуется трудоемким и неквалифицированным трудом. И, что еще более важно, затраты на производство, в частности, расходы на оплату труда, имеют большее значение. В поисках дешевой рабочей силы производство сдвигается из ядра – регионов с высокой заработной платой, к периферии – регионам с низкой заработной платой. На заключительном этапе фирмы в стране происхождения прекращают производство стандартизированной продукции, а импорт из периферии – регионов с низкой заработной платой – удовлетворяет спрос на внутреннем рынке [10].

Так выглядит теоретическая предпосылка создания глобальных производственных цепочек в плоскости ядро-периферия. Для Украины концепция очевидна: Украина – периферия ЕС. В этой связи следует отметить, что в случае развития институциональной интеграции Украины со странами ЕАЭС (Евразийский Экономический Союз) данная модель приобрела вид: периферия (Украина) – периферии (РФ) – ядро ЕС.

По оценкам экономистов, 98% экспорта продукции, произведенной на мексиканских макиладорас,

осуществляется в США, что подчеркивает важность таможенных преференций и упрощенных таможенных правил в отношении такой продукции. Объем и характер льгот зависит от характера продукции. Преференции действуют в рамках Общей системы таможенных преференций США, размер которых составляет 100% (т. е. беспошлинный ввоз) при условии, что продукция содержит не менее 35% местного, т. е. мексиканского, компонента [1, с. 18].

Таким образом, с точки зрения правил происхождения товаров и участия в глобальных или международных цепочках поставок мексиканским компаниям требуется даже создание меньшей добавленной стоимости, например, нежели украинским. Так, например, при производстве автомобиля, согласно соглашению об ассоциации с ЕС, добавленная стоимость, сформированная в Украине, должна составлять не менее 50%.

Огромная девальвация мексиканского песо в начале 1990-х годов вместе с сокращением внутреннего рынка (в период присоединения к НАФТА многими исследователями отмечалось как исключительно негативное явление – прим. авт.) стимулировала экспорт мексиканской продукции.

Как видно из рис. 1, в период между 1994 и 1996 гг. важность (открытость – прим. авт.) международной торговли в мексиканской экономике (измеряется как отношение экспорта и импорта к ВВП) почти в два раза превосходит докризисные значения с 38% в 1994 г. до 63% в 1996 г. Экспортный бум в период 1994–2002 гг. возглавлял экспорт продукции обрабатывающей промышленности, на долю которой приходилось 95% от общего объема экспорта [5, с. 7].

Сопоставимые показатели открытости мы находим и в экономике Украины, более того, уровень тарифной защиты сегодня еще меньше, нежели в Мексике образца, например, 2000 года.

Современные исследования J. Carrillo и A. Lara рассматривают инновационную стадию макиладорас, появившуюся в последние годы.

Этапы развития предприятий макиладорас в Мексике связаны не только с эволюцией в развитии промышленного бизнеса на глобальном уровне, но также

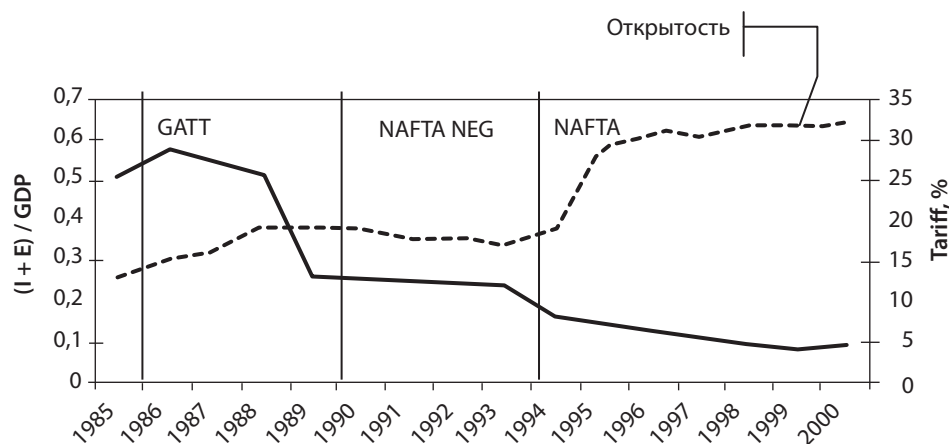


Рис. 1. Уровень открытости экономики Мексики

Источник: [9, с. 46].

с разработкой стратегий и политики в отечественной промышленности. По этим признакам выделяют следующие этапы:

1. *Этап сборки* («макила, или собрано в Мексике») соответствует либо новому международному разделению труда, либо совместному производству (жизненный цикл продукта), где основной политикой было привлечение прямых иностранных инвестиций в северные приграничные (с США – *прим. авт.*) районы, для массового создания рабочих мест.

2. *Этап производства* («сделано в Мексике»), со своей стороны, с сильным элементом упорядочения работы с помощью новых организационных моделей, соответствует установке «японской системы производства», обычно называемой «тощее производство» [4].

Промышленная политика сосредоточена на продолжении привлечения прямых иностранных инвестиций, но теперь она требует больше капитала, технологий и интенсивного обучения. Политика направлена на поощрение процесса сертификации качества, что способствует упрощению деятельности компаний и приходу новых.

3. *Этап проектирования* («создано в Мексике») соответствует общемировой тенденции концентрации дизайнерских работ вблизи от производства для того, чтобы синхронизировать производство и исследования, а также чтобы сократить время и затраты на работу по новым продуктам. Инженерная разработка включает в себя генерацию большей добавленной стоимости на местном уровне, улучшение производственного потенциала компаний и укрепление связей с университетами, институтами, техническими школами [12].

Эволюция производственных возможностей, вытекающих из координации инноваций, передачи технологий и обучения, а также создание региональных инновационных центров, координация деятельности с помощью информационных технологий становится приоритетом. Теперь очередь за политикой, поощряющей координацию деятельности на заводах и центрах в Мексике и во всем регионе НАФТА (например, «управления цепочками поставок» и «местного самоуправления»), а также содействие созданию **собственных брендов**.

4. *Этап «координации нескольких бизнесов на основе информационных технологий»* соответствует производству алгоритмов и программного обеспечения для того, чтобы поддерживать внутрифирменное управление потоками информации и производственными цепочками.

Координация производства, исследований, закупок и услуг становится центральной осью нового, четвертого этапа компаний макиладорас [4].

В отличие от многих других латиноамериканских стран Мексика действительно получила определенные выгоды от неолиберальных реформ 1980-90-х годов. Либерализация внешней торговли, вступление Мексики в ГАТТ (1986 г.), снятие практически всех запретов на деятельность зарубежных инвесторов, приватизация перспективного сегмента ИКТ (телекоммуникаций), в конечном счете, способствовали замет-

ному увеличению притока ПИИ, интенсивному росту высокотехнологичного экспорта, включению страны в глобальное разделение труда. Эти преобразования, наряду с присоединением Мексики к НАФТА и правительственной поддержкой экспортных предприятий через специальные программы (ПИТЕКС, АЛЬТЕКС), способствовали качественной перестройке сектора сборочных макиладорас и модернизации инфраструктуры [2].

Важность макиладорас для экономики Мексики подтверждают выводы Панюшкина М. А.: «На территории Мексики по-прежнему существуют две экономики, и разрыв между ними увеличивается. Если из совокупного экспорта вычест нефть и продукцию макиладорас, дефицит торгового баланса страны по остальным статьям составит 40 млрд долл.» [2].

Макиладорас «экспортные сборочные заводы» исторически специализировались на производстве трудоемких товаров, таких как одежда, обувь, электроника и игрушки. С 1965 г., задолго до создания НАФТА, для макиладорас существовало благоприятное тарифное регулирование с Соединенными Штатами.

С тех пор близость к рынку США и относительно дешевая рабочая сила сделали из Мексики одно из самых благоприятных оффшорных мест приложения капитала для американских компаний в течение длительного времени. Уже в 2006 г. мексиканскими макиладорас было произведено продукции более, чем на 25 млрд долл. США, что составило 44% от общего объема экспорта продукции обрабатывающей промышленности всей страны (объем экспорта в некоторых отраслях практически полностью осуществлялся в США – *прим. авт.*). 94% экспорта продукции швейной промышленности отправлялось в США [3].

На протяжении многих лет макиладорас уже утратили много простых производств, например, пошива одежды, в пользу более дешевых мест в Азии, таких как Бангладеш. Но в последнее время, на фоне роста зарплат на китайских фабриках, Мексика выглядит вновь привлекательным рынком, и при этом доходы макиладорас занимают вторую строчку (после переводов зарубежных мексиканцев). По данным отраслевой ассоциации макиладорас, их экспорт и иностранные инвестиции выросли каждый более, чем на 50% в период между 2009 г. и 2012 г. и составили 196 млрд долл. США и 7,4 млрд долл. США соответственно. Занятость, резко снизившись в связи с глобальным финансовым кризисом, выросла на 25% и достигла свыше 2 миллионов человек, что чуть выше среднего значения для кризисных 2007–2008 гг. Автопроизводители, в частности, осуществили значительные инвестиции в Мексику в ответ на восстановление продаж за границей в Соединенных Штатах [8].

На момент создания НАФТА макиладорас функционировали с участием таких транснациональных компаний (*табл. 1*).

Данные табл. 1 свидетельствуют об участии в макиладорас не только транснациональных корпораций из США, но и европейских, а также азиатских. Безусловно, географическая близость Мексики к США и огромное

население (около 104 млн чел.) позволили сформировать такой крупный пул компаний, что в контексте ассоциации Украины с ЕС не может быть воспроизведено буквально. Вместе с тем следует отметить, что эта ситуация имела место уже до или сразу после создания НАФТА.

Таблица 1

Пример макиладорас в Мексике в 1997 г.

• 3 Day Blinds	• Honda
• 20th Century Plastics	• Honeywell, Inc.
• Acer Peripherals	• Hughes Aircraft
• Bali Company, Inc.	• Hyundai Precision America
• Bayer Corp./Medsep	• IBM
• BMW	• Matsushita
• Canon Business Machines	• Mattel
• Casio Manufacturing	• Maxell Corporation
• Chrysler	• Mercedes Benz
• Daewoo	• Mitsubishi Electronics Corp.
• Eastman Kodak/Verbatim	• Motorola
• Eberhard-Faber	• Nissan
• Eli Lilly Corporation	• Philips
• Ericsson	• Pioneer Speakers
• Fisher Price	• Samsonite Corporation
• Ford	• Samsung
• Foster Grant Corporation	• Sanyo North America
• General Electric Company	• Sony Electronics
• JVC	• Tiffany
• GM	• Toshiba
• Hasbro	• VW
• Hewlett Packard	• Xerox
• Hitachi Home Electronics	• Zenith

Источник: [7].

С институциональной точки зрения ассоциация Украины с ЕС отличается от присоединения Мексики к НАФТА глубиной охвата интеграционных инициатив. Если в НАФТА преобладает функциональный подход к экономической интеграции, то в идеологии интеграции внутри ЕС, и частично ассоциации с Украиной, преобладает институциональный подход. Поэтому, с точки зрения теории экономической интеграции, Украина потенциально «теснее» интегрирована с ЕС. Однако это только теоретически и пока только потенциально.

Процесс экономической интеграции, а если быть точным – хозяйственной интеграции – находится в постоянной динамике. И среди проблем, с которыми сталкиваются как украинские компании, так и макиладорас, есть широкое применение как ЕС, так и США нетарифных методов регулирования торговли, что серьезно затрудняет интенсификацию взаимной торговли. Однако данный вопрос упирается в очень жесткие стандарты качества, культуры производства и инженерной культуры.

После вступления в силу ассоциации ЕС и Украины движение через границу между ЕС и Украиной напоминает то, что можно было наблюдать на американо-мексиканской границе, где НАФТА привела к существенному расширению двусторонней торговли, во многом благодаря прямым инвестициям США в Мексику.

Отличная работа пунктов пересечения границы является результатом программы FAST («Свободной и безопасной торговли»), действующей на основании

двусторонней «Инициативы о приграничной согласованности» между США и Мексикой.

Когда водители приближаются к полосе, на которой действует программа FAST, инспектор получает беспроводным способом информацию о водителе, грузе и компании-перевозчике.

Система воспроизведения изображений показывает внутреннюю часть грузовика, она способна выявить скрытые отсеки или несоответствие груза декларации. Эта технология способствует быстрому движению через пункты пересечения границы и позволяет мгновенно выявлять подозрительный груз [6].

Такой пример указывает на качественные изменения в конкурентных преимуществах макиладорас в сравнении с периодом начала их функционирования, а именно – в создании цепочек добавленной стоимости с использованием принципа JIT (*Just in time* – точно в срок), т. е. безскладское производство, гибкие поставки, оптимизация транспортных издержек и оперативность.

ВЫВОДЫ

Исторический путь развития макиладорас составил свыше 50 лет и уходит своими корнями еще в колониальное прошлое.

В середине 1990-х годов произошла трансформация макиладорас из специального экономического приграничного режима торговли и инвестиций с США, имевшего локальный характер, в классическую зону свободной торговли.

Вместе с тем трансграничное сотрудничество сформировало устоявшиеся производственные цепочки еще до создания НАФТА, а присоединение Мексики к североамериканской зоне свободной торговли создало дополнительный импульс двустороннему торгово-экономическому сотрудничеству, который проявился в виде эффектов создания торговли и распространения деятельности макиладорас на всю территорию страны.

Глобальная конкурентная борьба макиладорас, как поставщика товаров и услуг на рынок США, сводится к конкуренции со странами Юго-Восточной Азии по тому же принципу, что и конкурентная борьба предприятий из стран Восточной Европы, в т. ч. и Украины, за рынок ЕС.

Среди дальнейших направлений исследования следует выделить изучение конкурентных преимуществ китайских производителей на рынках стран ЕС, особенно в трудоинтенсивных отраслях, где их конкурентные преимущества постепенно нивелируются ростом зарплат в самой КНР.

Проведенный компаративный анализ не может быть абсолютно корректным с точки зрения сегодняшних реалий Украины, а именно – военного конфликта и аннексии части территории страны, поэтому риски, которые несет в себе эта проблема, будут оказывать всеобъемлющее влияние на развитие дальнейшей интеграции с ЕС. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Костюнина Г. М. Промышленно-производственные зоны в зарубежной практике (на примере Мексики) / Г. М. Ко-

стюнина // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008. – № 9. – С. 13–22.

2. Панюшкин М. А. Современные информационные технологии в экономике Мексики : автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.14 «Мировая экономика» / М. А. Панюшкин / Ин-т Латинской Америки РАН, Москва, 2007. – 26 с.

3. Bair, J. (2003). Upgrading, Uneven Development, and Jobs in the North American Apparel Industry / Jennifer Bair and Gary Gereffi // *Global Networks*, No. 3-2. – Pp. 143–169.

4. Carrillo, J. Mexican Maquiladoras: New Capabilities Coordination and the Emergence of New Generation of Companies / Jorge Carrillo, Arturo Lara // *Innovation and Economic Development*. – Vol. 7, No. 2/3, April-August, Australia, 2005. – Pp. 256–273.

5. De Hoyos, R. E. (2011). Economic performance under NAFTA: a firm-level analysis of the trade-productivity linkages / Rafael E. De Hoyos, Leonardo Iacovone // *Policy Research Working Paper Series 5661*, The World Bank. [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0305750X12002227>

6. FAST Reference Guide. Enhancing the Security and Safety of Trans-Border Shipments. US Department of Homeland Security, US Customs and Border Protection, 2005.

7. Maquiladoras at a Glance [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.corpwatch.org/article.php?id=1528>

8. Mexico's maquiladora. Big maq attack. The Economist Oct 26th 2013. [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.economist.com/news/business/21588370-50-year-old-export-industry-provides-millions-jobs-has-reinvent-itself-quickly>

9. Nicita, A. (2004). Who Benefited from Trade Liberalization in Mexico? Measuring the Effects on Household Welfare / Alessandro Nicita // *Policy Research Working Paper Series 3265*, The World Bank [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2004/05/04/000009486_20040504120729/Rendered/PDF/wps3265Mexico.pdf

10. South, R. B. The flying geese metaphor: export-oriented manufactures in Mexico / R. B. South [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/00343404.2015.1034670>

11. Vernon, R. (1966) International investment and international trade in the product cycle / R. Vernon // *Quarterly Journal of Economics*. – Vol. 80. – Pp. 190–207.

12. Villavicencio, D. (2004). La configuraciyn del entorno institucional de las maquiladoras y las nuevas firmas de interacciyn binacional / D. Villavicencio // In Carrillo and Partida (ed.) *La industria maquiladora mexicana. Aprendizaje Tecnolygico, Impacto Regional y Entornos Institucionales*, COLEF/UdG, Guadalajara. – Pp. 249–286.

REFERENCES

Bair, J., and Gereffi, G. "Upgrading, Uneven Development, and Jobs in the North American Apparel Industry". *Global Networks*, no. 3-2 (2003): 143-169.

Carrillo, J., and Lara, A. "Mexican Maquiladoras: New Capabilities Coordination and the Emergence of New Generation of Companies". *Innovation and Economic Development*, vol. 7, no. 2/3 (2005): 256-273.

De Hoyos, R. E., and Iacovone, L. "Economic performance under NAFTA: a firm-level analysis of the trade-productivity linkages". <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0305750X12002227>

FAST Reference Guide. Enhancing the Security and Safety of Trans-Border Shipments: US Department of Homeland Security, US Customs and Border Protection, 2005.

Kostiunina, G. M. "Promyshlenno-proizvodstvennyye zony v zarubezhnoy praktike (na primere Meksiki)" [Industrial production

zones in foreign practice (for example, Mexico)]. *Rossiyskiy vnesh-neekonomicheskij vectnik*, no. 9 (2008): 13-22.

"Maquiladoras at a Glance". <http://www.corpwatch.org/article.php?id=1528>

"Mexico's maquiladora. Big maq attack. The Economist Oct 26th 2013". <http://www.economist.com/news/business/21588370-50-year-old-export-industry-provides-millions-jobs-has-reinvent-itself-quickly>

Nicita, A. "Who Benefited from Trade Liberalization in Mexico? Measuring the Effects on Household Welfare". http://www.wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2004/05/04/000009486_20040504120729/Rendered/PDF/wps3265Mexico.pdf

Paniushkin, M. A. "Sovremennye informatsionnye tekhnologii v ekonomike Meksiki" [Modern information technology in the economy of Mexico]. *Avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.14*, 2007.

South, R. B. "The flying geese metaphor: export-oriented manufactures in Mexico". <http://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/00343404.2015.1034670>

Vernon, R. "International investment and international trade in the product cycle". *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80 (1966): 190-207.

Villavicencio, D. "La configuraciyn del entorno institucional de las maquiladoras y las nuevas firmas de interacciyn binacional" In *La industria maquiladora mexicana. Aprendizaje Tecnolygico, Impacto Regional y Entornos Institucionales*, 249-286. Guadalajara: COLEF/UdG, 2004.

РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

© 2015 СЕВЕСТЬЯНОВА Г. С.

УДК 35.073.53:339:004.738.5

Севостьянова Г. С. Реформування системи державних закупівель в умовах євроінтеграційних процесів

У статті проведено аналіз реформування системи державних закупівель України в розрізі євроінтеграційних процесів та надано пропозиції щодо подальших напрямів реформування з урахуванням успішної міжнародної практики. У результаті дослідження було проаналізовано систему державних закупівель, її розвиток у незалежній Україні, етапи реформування в рамках євроінтеграційних процесів, а також відповідність Закону України від 10.04.2014 р. № 1197-VII «Про здійснення державних закупівель» стандартам Європейського Союзу у сфері державних закупівель; узагальнено основні напрями реформування системи державних закупівель відповідно до Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС. Наведено, що, незважаючи на ряд недоліків у системі державних закупівель, на теперішній час відбувається її активне реформування та імплементація в законодавство основних вимог до державних закупівель ЄС. Запропоновано напрями подальшого реформування. Перспективами подальших досліджень виступатимуть вивчення та аналіз міжнародного досвіду впровадження електронних державних закупівель з метою розроблення пропозицій найкращої моделі для вітчизняної системи закупівель.

Ключові слова: державні закупівлі, система реформування державних закупівель, електронні закупівлі, торги.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 13.

Севостьянова Ганна Сергіївна – начальник управління координації закупівель та цінового моніторингу, Департамент економіки та комунального майна Харківської міської ради (пл. Конституції, 7, Харків, 61003, Україна)

E-mail: anna1sevastjanova@gmail.com

УДК 35.073.53:339:004.738.5

UDC 35.073.53:339:004.738.5

Севостьянова А. С. Реформирование системы государственных закупок в условиях евроинтеграционных процессов

В статье проведен анализ реформирования системы государственных закупок Украины в разрезе евроинтеграционных процессов и даны предложения относительно дальнейших направлений реформирования с учетом успешной международной практики. В результате исследования были проанализированы система государственных закупок и ее развитие в независимой Украине, этапы реформирования в рамках евроинтеграционных процессов, а также соответствие Закона Украины от 10.04.2014 г. № 1197-VII «Об осуществлении государственных закупок» стандартам Европейского Союза в сфере государственных закупок; обобщены основные направления реформирования системы государственных закупок в соответствии с Соглашением об Ассоциации между Украиной и ЕС. Показано, что, несмотря на ряд недостатков в системе государственных закупок, в настоящее время происходит ее активное реформирование и имплементация в законодательство основных требований к государственным закупкам ЕС. Предложены направления дальнейшего реформирования системы государственных закупок. Перспективами дальнейших исследований будут выступать изучение и анализ международного опыта внедрения электронных государственных закупок с целью разработки предложенной наилучшей модели для отечественной системы закупок.

Ключевые слова: государственные закупки, система реформирования государственных закупок, электронные закупки, торги.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 13.

Севостьянова Анна Сергеевна – начальник управления координации закупок и ценового мониторинга, Департамент экономики и коммунального имущества Харьковского городского совета (пл. Конституции, 7, Харьков, 61003, Украина)

E-mail: anna1sevastjanova@gmail.com

Sevastjanova G. S. Reforming the System of Public Procurements in the Context of the European Integration Processes

The article analyzes reforming the system of public procurements in Ukraine in the context of the European integration processes and provides proposals for further directions of reforming, taking into account successful international practices. As result of research, the system of public procurements and its development in the independent Ukraine, phases of reforming in the context of the European integration processes, as well as compliance of the law of Ukraine of 10.04.2014 No.1197-VII «On fulfillment of public procurements» with standards of the European Union in the field of public procurements were analyzed; the main directions of reforming the public procurement system in accordance with the Association Agreement between Ukraine and the EU has been summarized. It is displayed that, despite a number of shortcomings in the system of public procurements, an active reforming and implementing in the legislation of the main requirements for public procurement in the EU is going on currently. Directions of further reforms of the public procurements system have been suggested. Prospects of the further research will be studying and analyzing international experience in implementing the electronic public procurements with a view to formulating proposals as to the best model for a native procurements system.

Key words: public procurements, system of reforming the public procurements, e-procurements, bidding.

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 13.

Sevastjanova Ganna S. – Head of the Department of Coordination of Procurement and Price Monitoring, Department of Economics and Municipal Property of Kharkiv City Council (pl. Konstytutsiyi, 7, Kharkiv, 61003, Ukraine)
E-mail: anna1sevastjanova@gmail.com

МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

ЕКОНОМІКА

Україна стоїть на порозі нових перетворень. Прагнення стати рівноправним членом Європейського Союзу спонукає на реформування всієї політико-економічної системи в країні. Не осторонь залишилась і реформа системи державних закупівель, перші кроки якої почалися з підписання Закону України № 1197-VII від 10 квітня 2014 року «Про здійснення державних закупівель» та 27 червня 2014 року Угоди про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Тому головним завданням на сьогодні є виконання ухвалених законо-

давчих норм і директив ЄС у сфері держзакупівель, що засвідчить нашу готовність долучитися до кола цивілізованих країн.

Аналіз здійснення державних закупівель в Україні свідчить про недосконалу систему державних закупівель. Так, за оцінкою Департаменту державних закупівель Міністерства економічного розвитку і торгівлі, за 2014 р. було здійснено державних закупівель загальною вартістю 250 млрд грн, а втрати склали не менше 50 млрд грн від корупції та недостатньої конкуренції [7]. Ринок

державних закупівель ЄС становить 500 млрд євро та є одним з ефективних і прозорих у світі. ЄС проводить безперервну роботу, посилюючи умови для збільшення конкуренції та прозорості системи державних закупівель. Отже, реформування системи державних закупівель та приведення її у відповідність до стандартів ЄС у сфері державних закупівель є пріоритетним на сьогодні.

Дослідження різних аспектів реформування системи державних закупівель у розрізі інтеграційних процесів знайшли своє відображення в працях таких науковців: О. Критенко, О. Шатковський, Ю. Палагнюк, О. Підмогильний, Е. Постнікова, А. Пісмаченко, І. Влялько, але саме аналізу реформування системи державних закупівель у розрізі євроінтеграційних процесів України приділялося недостатньо уваги.

Метою цієї статті є аналіз реформування системи державних закупівель України в розрізі євроінтеграційних процесів та надання пропозицій щодо подальших напрямів реформування з урахуванням успішної міжнародної практики.

Курс на євроінтеграцію Україна взяла ще у березні 1994 р. після підписання Угоди про партнерство та співробітництво (УПС) між Україною, і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами терміном на 10 років. Ця угода набрала чинності 1 березня 1998 р. і започаткувала співробітництво з широким колом політичних, торговельно-економічних та гуманітарних питань. Відповідно до ст. 51 УПС Україна повинна вживати заходи для забезпечення того, щоб її законодавство поступово було приведення у відповідність до законодавства Співтовариства, у тому числі й законодавство у сфері державних закупівель.

На той час розвиток системи державних закупівель проходив дуже повільно. У 1993 р. було прийнято першу постанову Кабінету Міністрів України № 871 «Про затвердження Положення про порядок організації та проведення міжнародних торгів (тендерів) в Україні», яка впорядковувала проведення за бюджетні кошти на конкурсних засадах закупівель товарів, робіт і послуг іноземного походження для задоволення державних потреб України. Під час дії зазначеної Постанови (21.10.93–28.06.97) Міністерством зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України зареєстровано 66 міжнародних тендерів [10].

Урядом було прийнято низку нормативно-правових актів, які регулювали проведення конкурсів у сфері державних закупівель, що ґрунтувалися на держзамовленні та були далекими від стандартів та принципів країн ЄС.

У квітні 1994 р. була прийнята Угода про державні закупівлі СОТ (*Central Procurement Agreement – GPA*), яка поширюється на всі закони, норми чи практики застосування державних закупівель товарів, робіт і послуг, включаючи державні закупівлі (з 2013 р. діє нова редакція цієї Угоди).

Зазначена угода набула чинності 1 січня 1996 р. Обов'язковими її умовами є недискримінація учасників, забезпечення рівних умов як для іноземних учасників,

так і для вітчизняних, дотримання принципу прозорості на будь-якому етапі здійснення державних закупівель.

У рамках реалізації заходів щодо вдосконалення системи державних закупівель в Україні та з метою наближення діючих процедур розміщення державних замовлень до передбачених вимогами системи Світової організації торгівлі у 1997–1998 рр. були прийняті постанови Кабінету Міністрів України № 694 від 28.06.97 р. «Про організацію та проведення торгів (тендерів) у сфері державних закупівель товарів (робіт, послуг)», № 1058 від 24.09.1997 р. «Про створення єдиної системи закупівель товарів (робіт, послуг) за рахунок коштів державного бюджету та іноземних кредитів, що залучаються під гарантії Кабінету Міністрів України» та № 1369 від 01.09.98 р. «Про здійснення торгів (тендерів) у будівництві».

Зміни, що сталися в економіці України, а також вплив зовнішньоекономічної політики, привели до побудови нової системи державних закупівель. З урахуванням досвіду Польщі було розроблено та прийнято 22 лютого 2000 р. перший Закон України №1490-III «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» [1]. Закон став важливим кроком у напрямку формування відкритої та прозорої системи державних закупівель.

Уперше були введені основні принципи та мета Закону, а також стаття 5 про недискримінацію учасників, яка надавала право всім іноземним учасникам брати участь у процедурах закупівлі на рівних умовах з вітчизняними учасниками, що відповідало умовам міжнародних організацій. За Міністерством економіки України було закріплено статус уповноваженого органу у сфері державних закупівель. На нього було покладено відповідальність за моніторинг державних закупівель, забезпечення дотримання положень Закону, розгляд скарг та розв'язання спорів. Контроль за виконанням державних закупівель здійснювали Рахункова палата України, Контрольно-ревізійне управління України та Державне казначейство України. Наказами Міністерства економіки України були затверджені форми документів, порядок розгляду скарг, порядок створення та діяльності тендерних комітетів, тощо. Це були перші кроки, що зближувала систему державних закупівель України зі стандартами країн ЄС.

Однак у реальності не до всіх учасників застосовувалися рівні умови. Так, постановою Кабінету Міністрів України № 347 від 11.04.2001 р. «Про затвердження порядку захисту вітчизняного ринку у разі закупівлі товарів, робіт і послуг за державні кошти» було затверджено відповідний перелік закупівель, до яких конкурси проводилися тільки для вітчизняних виробників, в інших випадках до них застосовувалася преференційна поправка в розмірі 10 відсотків.

Основним недоліком Закону України № 1490-III від 22 лютого 2000 р. «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» були постійні безсистемні та суперечливі зміни. Так, з 2005 р. уповноваженим органом з питань державних закупівель став Антимонопольний комітет України, на який, крім контролю за станом економічної конкуренції, було покладено додаткові функції, зокрема щодо надання дозволів на процедуру

торгів з обмеженою участю і закупівлі в одного учасника, здійснення контролю в системі закупівель, ведення реєстру учасників, тощо. Контроль за процесом державних закупівель був покладений на колегіальний орган – Спеціальну контрольну комісію при Рахунковій палаті України, а створення Тендерної палати України взагалі наклало великий корупційний відбиток на систему державних закупівель [8].

20.03.2008 р. було прийнято Закон України № 150-VI «Про визначення такими, що втратив чинність, Закон України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти». З кінця березня 2008 р. по серпень 2010 р. державні закупівлі в Україні регулювалися Тимчасовим положенням, затвердженим Кабінетом Міністрів України № 1017 від 19.11.2008 р., яке змістовно не відрізнялося від положень Закону, що діяли до початку 2005 р. Отже і проблеми, з якими стикалися замовники при застосуванні норм Тимчасового положення, залишилися старими.

16 травня 2008 р. Україна стала 152-м членом Світової організації торгівлі та спостерігачем у багатосторонній Угоді про державні закупівлі.

Такий крок позитивно вплинув на реформування системи державних закупівель. У 2010 р. було прийнято нову редакцію Закону про державні закупівлі [2], яка стала більше відповідати вимогам Світової організації торгівлі та Європейського Союзу в частині основних принципів Закону, а саме:

- ✦ вилучено положення про надання переваг вітчизняним виробникам;
- ✦ забезпечено ширший доступ до оскарження;
- ✦ визначено необхідність захисту комерційної інформації учасників торгів;
- ✦ відсутність прямого втручання парламенту в регулювання та оскарження;
- ✦ зменшення ваги цінового критерію оцінки кращої тендерної пропозиції з 80% до більш відповідного рівня 50% (в ЄС взагалі відсутній такий критерій [5]).

У 2011 р. було прийнято Закон України «Про особливості здійснення закупівель в окремих сферах господарської діяльності», який аналогічно правовому підходу ЄС (Директива 2004/17/ЄС) встановив певні більш гнучкі правила здійснення закупівель для підприємств-монополістів у суспільно важливих сферах діяльності (енерго-, водо-, газо- теплопостачання, тощо), а також урядові зміни до Закону, які запровадили законодавчі можливості для здійснення закупівель із застосуванням успішно досвіду в ЄС механізму рамкових угод.

Поряд з певними перевагами Закону існували і суттєві недоліки.

1. Велика кількість змін до закону (за період з 2010–2014 рр. було внесено 35 змін, більшість яких стосувалася нових винятків).

2. Необґрунтоване збільшення кількості винятків, на які не поширювалася дія Закону (частина 3 статті 2), що призвело до порушення механізмів конкуренції. Зокрема, з початку прийняття Закону було 5 предметів закупівлі, на які не поширювалася його дія, а вже станом на березень 2014 р. їх було 41. Якщо в редакції Закону

на 1 червня 2010 р. частиною 4 статті 2 був встановлений перелік предметів закупівлі, для яких можуть визначатися особливості здійснення закупівлі, у кількості 10 предметів, то станом на березень 2014 р. цей перелік уже складав 28 виключень.

3. На практиці не працював розділ щодо реверсивного електронного аукціону.

Як свідчать статистичні дані (рис. 1), з 2010 по 2013 рр. намітилося різке зменшення кількості застосованих замовниками конкурентних процедур закупівлі, при цьому майже удвічі зменшилась кількість запитів цінових пропозицій. На цьому фоні відбулося значне зростання кількості закупівель в одного учасника.

Проведений аналіз системи державних закупівель свідчить про існування проблемних питань, таких як недодержання основних принципів здійснення державних закупівель, постійні безсистематичні зміни до нормативно-правових актів, що призвело до підвищення рівня корупції, зниження конкуренції та, як наслідок, до неефективного витрачання бюджетних коштів. Тому жорстка прив'язка до норм Європейського Союзу у сфері державних закупівель може спростити законодавство і дати чіткий вектор подальшого реформування вітчизняної системи держзакупівель.

Зміна політичної влади в Україні у 2014 р. та активна зовнішньоекономічна політика, бажання інтегруватися до Європейського Союзу, гармонізації та наближення законодавства до його стандартів привели до перегляду старого закону. 20 квітня 2014 р. за підтримки ЄС та Світового Банку набув чинності новий Закон України № 1197-VII від 10.04.2014 р. «Про здійснення державних закупівель».

Розглянемо основні зміни в законі та їх відповідність стандартам ЄС (табл. 1) у сфері державних закупівель, яке регулюється трьома основними Директивами:

- ✦ Директива 2004/18/ЄС є основною і загальною для закупівлі товарів, робіт і послуг;
- ✦ Директива 2004/17/ЄС регулює закупівлю комунальних, транспортних послуг, послуг зв'язку, енергопостачання, розвідки та добування корисних копалин, тощо;
- ✦ Директива 1989/665/ЄС та 92/13/ЄС щодо оскарження закупівель.

Таким чином, можна стверджувати, що зміни у Законі України «Про здійснення державних закупівель» більшою мірою відповідають законодавству ЄС.

Основним вектором подальшого реформування системи державних закупівель стало підписання 27 червня 2014 р. Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС. 16 вересня 2014 р. Угоду про Асоціацію було ратифіковано Верховною Радою України та Європейським Парламентом, що дозволило розпочати тимчасове застосування відповідних положень Угоди з 1 листопада 2014 р.

Угода має розділ «державні закупівлі», в якому зазначено напрями співробітництва в цій сфері, а, отже, і подальшого реформування всієї системи державних закупівель (табл. 2).

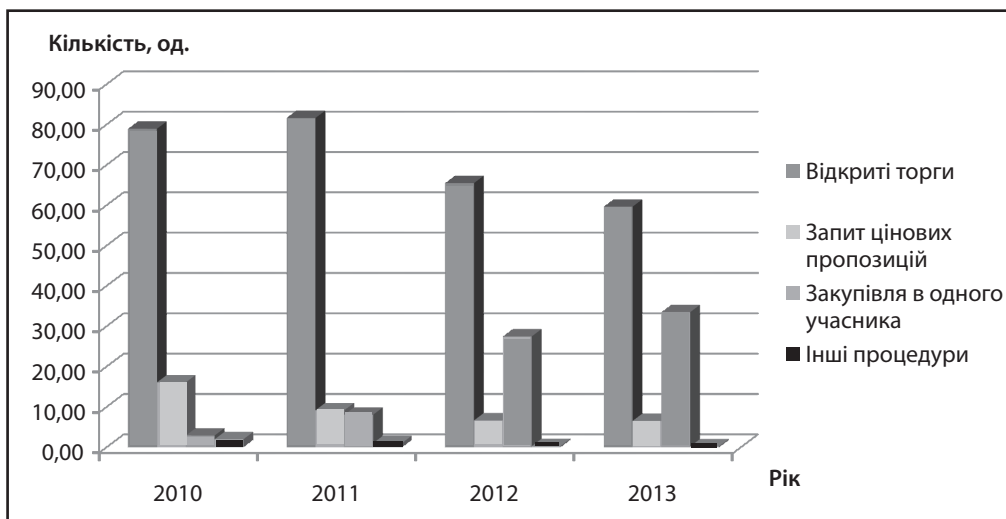


Рис. 1. Проведення процедур закупівель розпорядниками державних коштів усіх рівнів за 2010–2013 рр.

Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України [6].

Таблиця 1

Основні зміни у законі України № 1197-VII від 10.04.2014 р. «Про здійснення державних закупівель» та їх відповідність стандартам ЄС у сфері державних закупівель

Основні зміни, що були прийняті до Закону	Гармонізація їх зі стандартами ЄС
Розширено перелік принципів здійснення державних закупівель	Перелік принципів здійснення державних закупівель відповідає головним принципам здійснення закупівель, які визначені Директивою 2004/18/ЄС
Скорочення переліку випадків, на які не поширюється дія Закону (із 44 залишилось 11)	Скорочення переліку випадків, на які не поширюється дія Закону, було основною вимогою ЄС і Світового Банку, та відсутня у законодавстві ЄС
Переименовано процедуру закупівлі в одного учасника на переговорну процедуру.	Процедуру переименовано та адаптовано до термінології ЄС
Скорочено перелік підстав для застосування переговорної процедури закупівлі	Взагалі ця норма розширює конкуренцію, що є одним із принципів європейського законодавства у сфері закупівель
Скасовано необхідність розміщення інформації в державному офіційному друкованому виданні з питань державних закупівель та у міжнародному інформаційному виданні з питань державних закупівель, залишивши при цьому обов'язковість оприлюднення інформації на веб-порталі Уповноваженого органу. Передбачено необхідність оприлюднення річних планів, звітів про виконання договору, тощо на веб-порталі Уповноваженого органу	Такий підхід робить сферу державних закупівель більш прозорою та контрольованою. Однак у законодавстві ЄС у сфері державних закупівель такий перелік значно менший
Збільшення ролі громадськості у державних закупівлях	Переійнято з досвіду ЄС
Введено поняття «електронні засоби»	У подальшому потребує конкретизації та введення електронних торгів, як цього вимагає досвід ЄС
Введено нове поняття «замовники» як органи державної влади та органи місцевого самоврядування, а також юридичні особи (підприємства, установи, організації) та їх об'єднання, які забезпечують потреби держави або територіальної громади, якщо така діяльність не здійснюється на промисловій чи комерційній основі	Нове визначення поняття «замовники» у Законі за суттю схоже з поняття «замовники» в законодавстві ЄС
Введено умови щодо права замовника на відхилення пропозицій учасників, зареєстрованих в офшорних зонах, та пропозицій учасника, який є пов'язаною особою. Також новий випадок відмови участі в торгах, якщо учасник протягом останніх трьох років притягувався до відповідальності за порушення у вигляді вчинення антиконкурентних узгоджених дій (змов), які стосуються спотворення результатів торгів (тендерів)	У законодавстві ЄС перелік відмов учаснику та відхилень пропозицій конкурсних торгів значно менший. Вказана норма на сьогоднішній день дуже суперечлива, оскільки учасники повинні самостійно звертатися в компетентні органи для отримання довідок, що забирає багато часу а іноді й додаткові гроші. Тому для спрощення процедур закупівель необхідно створення єдиних державних реєстрів з повною базою даних по учаснику з обов'язковим внесенням даної вимоги до Закону

Джерело: складено автором на основі Закону України № 1197-VII від 10.04.2014 р. «Про здійснення державних закупівель» [3] і Директиви 2004/18/ЄС [11].

Основні напрями реформування системи державних закупівель відповідно до Угоди про Асоціацію

Статті Угоди	Основні вимоги	Коментарі та пропозиції
Ст. 150	Інституційна реформа. Наявність центральних органів виконавчої влади, відповідальних за економічну політику у сфері державних закупівель, та неупередженого органу щодо розгляду скарг	Умови ст. 150 повністю виконані. Відповідно до ст. 8 Закону Уповноважений орган у сфері державних закупівель, що здійснює регулювання та координацію у сфері закупівель, є Міністерство економічного розвитку і торгівлі, Антимонопольний комітет України є неупередженим органом оскарження. Така інституційна структура повною мірою забезпечує належне функціонування системи державних закупівель та відповідає вимогам, визначеним Директивою 2004/18/ЄС
Ст. 151	Публікування інформації у сфері державних закупівель та вільний доступ до неї (протягом 6 місяців після набрання чинності Угодою)	Принцип відкритості та прозорості закупівель забезпечується Уповноваженим органом шляхом функціонування безоплатного веб-порталу з питань державних закупівель (www.tender.me.gov.ua). На веб-порталі замовники розміщують усю інформацію про закупівлі, а також річні плани. Обов'язково додатково оприлюднюється на веб-порталі англійською мовою оголошення про проведення процедури закупівлі та про результати процедури закупівлі, якщо очікувана вартість закупівлі перевищує суму, еквівалентну: для товарів – 200 тис. євро; для послуг – 300 тис. євро; для робіт – 500 тис. євро.
Ст. 151	«Визначення виконавця контракту» (протягом 6 місяців після набрання чинності Угодою)	Основні вимоги щодо укладення контрактів у законодавстві у сфері державних закупівель виконано. Але існують питання, що потребують вирішення на законодавчому рівні. У законодавстві ЄС при визначенні переможця контракту приділяють більшу вагу якості та безпеки разом з ціною. В українському законодавстві на визначення найбільш економічно вигідної пропозиції впливають навіть формальні помилки (не той шрифт, відсутність нумерації сторінок, тощо) що є приводом для її відхилення. Тому необхідно переглянути вимоги щодо визначення переможця конкурсних торгів, посилаючись на досвід ЄС, пом'якшити вимоги до оформлення пропозицій конкурсних торгів, акцентуючи переваги на головному та зневолувати вплив формальних (технічних) помилок. Необхідно внести зміни до Закону та чітко окреслити поняття «формальні помилки», щоб уникнути зловживань. Також відповідно до вимог Угоди необхідно внести зміни щодо надання роз'яснення учаснику конкурсних торгів, якому не вдалося отримати контракт, щодо підстав відповідного рішення замовника із достатнім рівнем деталізації, що дозволяє проконтролювати правомірність прийнятого рішення.
Ст. 151	«Судовий захист» (протягом 6 місяців після набрання чинності Угодою)	Усі контракти відповідно до законодавства України можуть оскаржуватися в судовому порядку
Ст. 152	«Планування адаптації законодавства» (протягом 6 місяців після набрання чинності Угодою)	До початку адаптації законодавства Україна подає до Комітету з питань торгівлі комплексну «дорожню карту» з реалізації та розроблення стратегії реформ у сфері державних закупівель, яка повинна включати всі кроки щодо імплементації положень Директиви 20004/18/ЄС, 2004/17/ЄС, 89/665/ЄС, 92/13/ЄС). Наразі «дорожня карта» ще не затверджена

Джерело: складено автором на основі Угоди про Асоціацію [9] та Директиви 2004/18/ЄС [11].

Протягом шести місяців Україна має імплементувати основні принципи законодавства ЄС у сфері державних закупівель, передбачені в Угоді, та розробити «Дорожню карту» адаптації українського законодавства до норм ЄС. Подальше приведення українського законодавства та лібералізація доступу до ринку ЄС відбуватиметься поетапно. Кожний етап вважається завершеним, коли прийнято нове законодавство, а нові правила успішно запроваджені на практиці.

На теперішній час йде активна робота уповноважених центральних органів виконавчої влади щодо активного реформування системи державних закупівель відповідно до вимог ЄС у сфері державних закупівель, а саме:

1. Новий проект закону щодо внесення змін до Закону України «Про здійснення державних закупівель», який підготовлений Міністерством економічного роз-

витку і торгівлі з урахуванням вимоги ЄС і громадськості, уже прийнято Верховною Радою України.

2. Запроваджено пілотну програму щодо допорогових електронних закупівель. Уже стартували пілотні проекти з використання системи електронних торгів для допорогових закупівель у Міністерстві юстиції; Міністерстві оборони; Національному банку України; Енергоатомі; Київській міській державній адміністрації; Державному управлінні справами; Міністерстві економічного розвитку і торгівлі; Державній фінансовій інспекції; Міністерстві інфраструктури; Міністерстві охорони здоров'я; Львівській міській Раді. У всіх торгах, які відбулися, економія склала очікувані 10–20% від початкової ціни [4]. Позитивні результати від впровадження системи електронних торгів в Україні такі:

- ✦ забезпечення прозорості конкуренції;
- ✦ зниження впливу людського фактора на процеси закупівельної діяльності;
- ✦ скорочення строків проведення конкурсних торгів;
- ✦ зниження закупівельних цін та оптимізація бюджетних витрат замовників;
- ✦ забезпечення достовірної оцінки цінової кон'юнктури ринку;
- ✦ аналіз економічної ефективності закупівельної діяльності;
- ✦ забезпечення громадського контролю та публічності.

На основі проведеного аналізу сучасного етапу реформування системи державних закупівель України можна зробити висновок, що позитивні зміни в законодавстві в цій сфері безпосередньо пов'язані з євроінтеграційними процесами та обумовлені відповідними тенденціями розвитку систем державних закупівель країн Європейського Союзу.

Подальше реформування системи державних закупівель має бути спрямовано на:

1. Внесення змін до закону про державні закупівлі, а саме:

- ✦ спрощення порядку подання документів, що надає учасник. Цей пункт напряму пов'язаний із запровадженням Єдиних електронних реєстрів. Більшість учасників відмовляються брати участь у конкурсних торгах через великий перелік довідок, тому на сьогодні необхідно повернути довіру учасників через спрощення процесу підготовки документів;
- ✦ підвищення порогів закупівель відповідно до рівня інфляції та перегляд їх кожні 2 роки;
- ✦ скорочення переліку виключень із дії закону;
- ✦ перегляд вимог до визначення найбільш економічно вигідної пропозиції (див. пропозиції табл. 2);
- ✦ створення єдиних закупівельних центрів, що дозволить підвищити ефективність здійснення державних закупівель;
- ✦ ведення обов'язкового навчання та підвищення кваліфікації членів комітету з конкурсних торгів кожні 2 роки (щонайменше секретаря та голову комітету).

2. Запровадження електронних процедур закупівель на базі сучасної електронної платформи. Для цього необхідно:

- ✦ внесення відповідних змін до Закону, затвердження груп товарів, для яких обов'язкове застосування електронних закупівель;
- ✦ проведення безкоштовних навчань, семінарів-тренінгів з питань електронних закупівель, онлайн консультацій;
- ✦ оновлення електронних засобів.

3. Затвердження «дорожньої карти» з реалізації та розроблення стратегії реформ у сфері державних закупівель.

4. Приєднання України до оновленої версії Угоди Світової організації торгівлі про державні закупівлі, що надасть можливість українським учасникам брати участь у зарубіжних тендерах.

Перспективами подальших досліджень виступатимуть вивчення та аналіз міжнародного досвіду впровадження електронних державних закупівель з метою розроблення пропозиції найкращої моделі для вітчизняної системи закупівлі. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України від 22.02.2000 р. № 1490-III «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1490-14>

2. Закон України від 01.06.2010 р. № 2289-VI «Про здійснення державних закупівель» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1197-18/page>

3. Закон України від 10.04.2014 р. № 1197-VII «Про здійснення державних закупівель» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1197-18>

4. Звіт про виконання Порядку денного асоціації та Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://supportforukraine.com/mediafiles/files/impl_report_ua.pdf

5. Офіційний сайт проекту «Гармонізація систем конкуренції та державних закупівель України зі стандартами ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://competitionproject.org.ua/uk/publkac/pres-relzi/125-alexpetarticleujbl.html>

6. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/zakup/zakup_u/zak413_u.htm

7. Офіційний сайт Національної ради реформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://reforms.in.ua/sites/default/files/upload/docs/7.1_20150514_nrc_public_procurement_presentation_v9_a4_dr.pdf

8. Критенко О. О. Розвиток державного регулювання системи закупівель за бюджетні кошти / О. О. Критенко // Наукові праці. Державне управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/govermgmt/2012/208-196-24.pdf>

9. Угода про Асоціацію між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/ru/publish/article?art_id=246581344

10. Шатковський О. Від еволюції до революції / О. Шатковський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/vid-evolyuciyi-do-revoluciyi.html>

11. Directive 2004/18/EC on the coordination of procedures for the award of public works contracts, public supply contracts and public service contracts // Official Journal of the European Union. – 2004. – L 134. – P. 114.

Науковий керівник – Іванов Ю. Б., доктор економічних наук, професор, заступник директора Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України (Харків)

REFERENCES

“Directive 2004/18/EC on the coordination of procedures for the award of public works contracts, public supply contracts and public service contracts”. *Official Journal of the European Union*, no. L134 (2004): 114-.

Krytenko, O. O. “Rozvytok derzhavnoho rehulivannia systemy zakupivel za biudzhetni koshty” [The development of state

regulation of the procurement budget]. <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/govermgmt/2012/208-196-24.pdf>

[Legal Act of Ukraine] (2014). <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1197-18>

[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1197-18/page>

[Legal Act of Ukraine] (2000). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1490-14>

Oftsiyniyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/zakup/zakup_u/zak413_u.htm

Oftsiyniyi sait Natsionalnoi rady reform. http://reforms.in.ua/sites/default/files/upload/docs/7.1_20150514._nrc_public_procurement_presentation_v9_a4_dr.pdf

Oftsiyniyi sait proektu «Harmonizatsiia system konkurentsii ta derzhavnykh zakupivel Ukrainy zi standartamy YeS. <http://competitionproject.org.ua/uk/publkac/pres-relzi/125-alexpeterticleujbl.html>

Shatkovskiyi, O. "Vid evoliutsii do revoliutsii" [From evolution to revolution]. <http://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/vid-evolyuciyi-do-revoluciyi.html>

"UhodaproAsotsiatsiiu" [Association Agreement]. http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/ru/publish/article?art_id=246581344

"Zvit pro vykonannya Poriadku dennoho asotsiatsii ta Uhody pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu ta IEvropeiskym Soiuzom" [Report on the implementation of the Association Agenda and Association Agreement between Ukraine and the European Union]. http://supportforukraine.com/mediafiles/files/impl_report_ua.pdf

УДК 332.14

МЕХАНІЗМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ В ПРОЦЕСІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

© 2015 БІЛИК Р. Р.

УДК 332.14

Білик Р. Р. Механізми та інструменти забезпечення економічної безпеки регіонів України в процесі децентралізації

Метою статті є обґрунтування прикладних механізмів та інструментів системного забезпечення економічної безпеки регіонів України в процесі децентралізованих перебудов виконавчої влади. Виявлено, що в Україні у значній кількості розроблено проекти законів, прийнято законодавчі акти та програмні документи, презентовано деклараційні положення децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування. Підтверджено, що децентралізація влади в Україні є необхідним кроком з огляду на євроінтеграційний зовнішньополітичний та внутрішньоєкономічний курс розвитку держави. Однак встановлено, що адміністративно-територіальна реформа може як позитивно вплинути на економічну безпеку регіону, так і призвести до негативних результатів. Виявлено, що таке планування розвитку економіки регіону та забезпечення її безпеки, з одного боку, має свої ризики, а, з іншого – формує нові можливості та перспективи. Запропоновано комплексний механізм забезпечення економічної безпеки регіону, що включає інституційну, організаційну та економічну складові.

Ключові слова: економічна безпека, регіон, децентралізація, влада, механізм, інструмент.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 9.

Білик Ростислав Романович – кандидат економічних наук, доцент Чернівецького національного університету ім. Ю. Федьковича (вул. Коцюбинського, 2, Чернівці, 58012, Україна)

E-mail: rostik_biluk@mail.ru

УДК 332.14

Білик Р. Р. Механизмы и инструменты обеспечения экономической безопасности регионов Украины в процессе децентрализации

Целью статьи является обоснование прикладных механизмов и инструментов системного обеспечения экономической безопасности регионов Украины в процессе децентрализованных реорганизаций исполнительных властей. Выявлено, что в Украине в значительном количестве разработаны проекты законов, приняты законодательные акты и программные документы, представлены декларационные положения децентрализации власти и реформирования местного самоуправления. Подтверждено, что децентрализация власти в Украине является необходимым шагом, учитывая евроинтеграционный внешнеполитический и внутриэкономический курс развития государства. Впрочем, установлено, что административно-территориальная реформа может как положительно повлиять на экономическую безопасность региона, так и привести к негативным результатам. Обнаружено, что такое планирование развития экономики региона и обеспечения ее безопасности, с одной стороны, имеет свои риски, а с другой – формирует новые возможности и перспективы. Предложен комплексный механизм обеспечения экономической безопасности региона, включая институциональную, организационную и экономическую составляющие.

Ключевые слова: экономическая безопасность, регион, децентрализация, власть, механизм, инструмент.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 9.

Білик Ростислав Романович – кандидат экономических наук, доцент Черновицкого национального университета им. Ю. Федьковича (ул. Коцюбинского, 2, Черновцы, 58012, Украина)

E-mail: rostik_biluk@mail.ru

UDC 332.14

Biluk R. R. Mechanisms and Tools to Ensure the Economic Security of the Regions of Ukraine in the Process of Decentralization

The article is aimed at substantiation of the applied mechanisms and tools for systemic ensuring the economic security of the regions of Ukraine in the process of decentralized reorganization of the executive powers. It has been revealed that in Ukraine a considerable number of projects of laws have been developed, legislation acts and policy documents have been passed, declarative provisions for the decentralization of powers as well as for reforming the local governance have been presented. It has been confirmed that the decentralization of powers in Ukraine is a necessary step, given the European integration course of the both foreign policy and the internal economic development of the State. However, it has been determined that an administrative-territorial reform may not only positively affect the economic security of region, but can lead to some negative results as well. It has been found that such planning of both the economic development of region and ensuring its security, on the one hand, has its risks, and on the other hand, generates new opportunities and prospects. A complex mechanism for ensuring economic security of the region, including institutional, organizational and economic constituents, has been proposed.

Key words: economic security, region, decentralization, powers, mechanism, tool.

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

Biluk Rostislav R. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University (2 Kotsjubynskiyi Str., Chernivtsi, 58012, Ukraine)

E-mail: rostik_biluk@mail.ru

regulation of the procurement budget]. <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/govermgmt/2012/208-196-24.pdf>

[Legal Act of Ukraine] (2014). <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1197-18>

[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1197-18/page>

[Legal Act of Ukraine] (2000). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1490-14>

Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/zakup/zakup_u/zak413_u.htm

Ofitsiyni sait Natsionalnoi rady reform. http://reforms.in.ua/sites/default/files/upload/docs/7.1_20150514._nrc_public_procurement_presentation_v9_a4_dr.pdf

Ofitsiyni sait proektu «Harmonizatsiia system konkurentsii ta derzhavnykh zakupivel Ukrainy zi standartamy YeS. <http://competitionproject.org.ua/uk/publkac/pres-relzi/125-alexpeterticleujbl.html>

Shatkovskiy, O. "Vid evoliutsii do revoliutsii" [From evolution to revolution]. <http://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/vid-evolyuciyi-do-revolyciyi.html>

"UhodaproAsotsiatsiiu" [Association Agreement]. http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/ru/publish/article?art_id=246581344

"Zvit pro vykonannya Poriadku dennoho asotsiatsii ta Uhody pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu ta IEvropeiskym Soiuzom" [Report on the implementation of the Association Agenda and Association Agreement between Ukraine and the European Union]. http://supportforukraine.com/mediafiles/files/impl_report_ua.pdf

УДК 332.14

МЕХАНІЗМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ В ПРОЦЕСІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

© 2015 БІЛИК Р. Р.

УДК 332.14

Білик Р. Р. Механізми та інструменти забезпечення економічної безпеки регіонів України в процесі децентралізації

Метою статті є обґрунтування прикладних механізмів та інструментів системного забезпечення економічної безпеки регіонів України в процесі децентралізованих перебудов виконавчої влади. Виявлено, що в Україні у значній кількості розроблено проекти законів, прийнято законодавчі акти та програмні документи, презентовано деклараційні положення децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування. Підтверджено, що децентралізація влади в Україні є необхідним кроком з огляду на євроінтеграційний зовнішньополітичний та внутрішньоєкономічний курс розвитку держави. Однак встановлено, що адміністративно-територіальна реформа може як позитивно вплинути на економічну безпеку регіону, так і призвести до негативних результатів. Виявлено, що таке планування розвитку економіки регіону та забезпечення її безпеки, з одного боку, має свої ризики, а, з іншого – формує нові можливості та перспективи. Запропоновано комплексний механізм забезпечення економічної безпеки регіону, що включає інституційну, організаційну та економічну складові.

Ключові слова: економічна безпека, регіон, децентралізація, влада, механізм, інструмент.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 9.

Білик Ростислав Романович – кандидат економічних наук, доцент Чернівецького національного університету ім. Ю. Федьковича (вул. Коцюбинського, 2, Чернівці, 58012, Україна)

E-mail: rostik_biluk@mail.ru

УДК 332.14

Білик Р. Р. Механизмы и инструменты обеспечения экономической безопасности регионов Украины в процессе децентрализации

Целью статьи является обоснование прикладных механизмов и инструментов системного обеспечения экономической безопасности регионов Украины в процессе децентрализованных реорганизаций исполнительной власти. Выявлено, что в Украине в значительном количестве разработаны проекты законов, приняты законодательные акты и программные документы, представлены декларационные положения децентрализации власти и реформирования местного самоуправления. Подтверждено, что децентрализация власти в Украине является необходимым шагом, учитывая евроинтеграционный внешнеполитический и внутриэкономический курс развития государства. Впрочем, установлено, что административно-территориальная реформа может как положительно повлиять на экономическую безопасность региона, так и привести к негативным результатам. Обнаружено, что такое планирование развития экономики региона и обеспечения ее безопасности, с одной стороны, имеет свои риски, а с другой – формирует новые возможности и перспективы. Предложен комплексный механизм обеспечения экономической безопасности региона, включая институциональную, организационную и экономическую составляющие.

Ключевые слова: экономическая безопасность, регион, децентрализация, власть, механизм, инструмент.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 9.

Білик Ростислав Романович – кандидат экономических наук, доцент Черновицкого национального университета им. Ю. Федьковича (ул. Коцюбинского, 2, Черновцы, 58012, Украина)

E-mail: rostik_biluk@mail.ru

UDC 332.14

Biluk R. R. Mechanisms and Tools to Ensure the Economic Security of the Regions of Ukraine in the Process of Decentralization

The article is aimed at substantiation of the applied mechanisms and tools for systemic ensuring the economic security of the regions of Ukraine in the process of decentralized reorganization of the executive powers. It has been revealed that in Ukraine a considerable number of projects of laws have been developed, legislation acts and policy documents have been passed, declarative provisions for the decentralization of powers as well as for reforming the local governance have been presented. It has been confirmed that the decentralization of powers in Ukraine is a necessary step, given the European integration course of the both foreign policy and the internal economic development of the State. However, it has been determined that an administrative-territorial reform may not only positively affect the economic security of region, but can lead to some negative results as well. It has been found that such planning of both the economic development of region and ensuring its security, on the one hand, has its risks, and on the other hand, generates new opportunities and prospects. A complex mechanism for ensuring economic security of the region, including institutional, organizational and economic constituents, has been proposed.

Key words: economic security, region, decentralization, powers, mechanism, tool.

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

Biluk Rostislav R. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University (2 Kotsjubynskiy Str., Chernivtsi, 58012, Ukraine)

E-mail: rostik_biluk@mail.ru

Економіка країни, яка формувалася на моделях тоталізації, колективізму та соціальної рівності та ще сьогодні притримується багатьох їх принципів у сфері адміністративного управління, не може повною мірою розвиватись та виконувати приналежні їй функції. Так, концентрація основних ресурсів країни в межах окремих виконавчих органів призводить до того, що зменшується ефективність їх використання, часто втрачається цільове призначення, збільшується корупційна складова у процесі розподілу. Відповідно адаптація економіки країни до міжнародного середовища уповільнюється, впровадження світових стандартів відбувається частково, а інвестиційно привабливими залишаються лише галузі ресурсного видобутку.

Об'єктивним є те, що ефективність забезпечення економічної безпеки регіону залежить від його спроможності самостійно, за рахунок власних ресурсів та згідно з чинним законодавством і в інтересах жителів громади вирішувати питання місцевого значення. Проте на сьогодні в переважній більшості регіонів України органи місцевого самоврядування неспроможні їх вирішувати через відсутність ефективних джерел фінансування, занепад інфраструктури (необхідних доріг, будівель, споруд), а також брак кадрів відповідної кваліфікації. Тому значна частина питань місцевого значення не вирішується належним чином – не утримується та не розвивається місцева інфраструктура, уповільнюється розвиток підприємництва, знижується рівень продуктивності зайнятості населення. Відтак, необхідною передумовою забезпечення економічної безпеки регіонів на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки є відмова від централізованої моделі та перехід до децентралізації влади, який передбачатиме побудову системи територіальної організації виконавчої влади, посилюючи їх конституційно-правовий статус.

Проблеми забезпечення економічної безпеки регіонів України широко досліджені у працях вітчизняних та зарубіжних науковців – О. Белова, Є. Бершеда, С. Білої, В. Борщевського, Т. Васильціва, Я. Жаліла, В. Жука, В. Кравціва, Н. Мікули, А. Мокія, М. Флейчук. Переваги та недоліки процесів децентралізації в економіці України розкрито в наукових працях О. Бабінової, І. Габи, Б. Данилишина, Т. Джиги, Л. Журека, І. Кононова, М. Лациби, Г. Макарова, О. Скрипнюка.

Науковцям вдалось обґрунтовано визначити напрями забезпечення економічної безпеки регіону та необхідні для децентралізації влади структурні зрушення в економіці країни. Проте недостатньо розкрито системно-структурні аспекти інституційно-нормативного, організаційно-структурного та економічно-ресурсного забезпечення економічної безпеки регіону в контексті децентралізаційних змін у виконавчій владі різних рівнів.

Метою статті є обґрунтування прикладних механізмів та інструментів системного забезпечення економічної безпеки регіонів України в процесі децентралізованих перебудов виконавчої влади.

У напрямі забезпечення економічної безпеки регіону через децентралізацію, яка проявлятиметься в розширенні його адміністративних повноважень і ресурсних

можливостей, насамперед зміниться пропорційність та механізм перерозподілу бюджетно-фінансових ресурсів. Так, завдяки збільшенню рівня фінансової автономії розробка та реалізація органами регіональної влади та місцевого самоврядування програм розвитку може мати закінчений характер та принести реальні економічні результати. Крім того, на загальнодержавному рівні децентралізація може створити такі умови, за яких між територіальними громадами виникатиме взаємна конкуренція за ресурси.

На сьогодні в Україні розроблено значну кількість проектів законів, прийнято законодавчих актів та програмних документів, презентовано деклараційні положення децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування (табл. 1).

Першочергове значення для досягнення ефективного забезпечення економічної безпеки регіону мають законодавчі акти, що стосуються проведення місцевих виборів, налагодження співробітництва та процедур добровільного об'єднання територіальних громад, концептуальних засад регіональної політики. Зрозуміло, що перехід до практичного втілення усіх ідей та вирішення поставлених завдань децентралізації буде відбуватися після проведення місцевих виборів 2015 р.

Втім, сьогодні правова дія прийнятих законодавчих актів не забезпечує повною мірою реалізацію децентралізаційних процесів. Важливо, щоб імплементація усіх законодавчих змін приймала конституційний характер. Поряд з тим, за оцінками експертів, після внесення змін до Конституції в частині децентралізації необхідно додатково змінити близько 500 законодавчих актів [3; 4, с. 38–40; 7; 8].

Безперечно, здійснення децентралізації влади є необхідним кроком з огляду на євроінтеграційний зовнішньополітичний та внутрішньоєкономічний курс розвитку держави. Проте необхідно врахувати, що адміністративно-територіальна реформа може як позитивно вплинути на економічну безпеку регіону, так і призвести до негативних результатів. Звісно, як і всі інвестиційні проекти, таке планування розвитку економіки регіону та забезпечення її безпеки, з одного боку, має свої ризики, а з іншого – формує нові можливості та перспективи (табл. 2).

На нашу думку, сьогодні висока мобілізація органів місцевого самоврядування та бюджетних установ, які функціонують в умовах гострої нестачі коштів, характеризує лише низький рівень забезпечення економічної безпеки регіону. Так, значна подрібненість, незабезпеченість кваліфікованими кадрами та фінансова неспроможність місцевих органів державного управління зберігає їх неадекватність належним чином виконувати покладені на них зобов'язання та реалізовувати повноваження. Більше того, до кінця чітко незрозумілі економічні переваги регіону від децентралізації влади, оскільки такий захід спрямований на перспективу та ефективно буде реалізований лише за умов всебічного реального функціонування.

Згідно з припущеннями відомих економістів, політологів, науковців децентралізація влади сприятиме проведенню більш активної економічної та соціальної

Перелік інституційних документів забезпечення децентралізації влади в Україні

Закони України
«Про місцеві вибори», «Про співробітництво територіальних громад», «Про добровільне об'єднання територіальних громад», «Про засади державної регіональної політики», «Про ратифікацію Додаткового Протоколу до Європейської хартії місцевого самоврядування про право участі у справах органу місцевого самоврядування», «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин», «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо децентралізації повноважень у сфері архітектурно-будівельного контролю та удосконалення містобудівного законодавства», «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи»
Постанови та розпорядження Кабінету Міністрів України
«Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад», «Питання використання у 2015 році коштів державного фонду регіонального розвитку», «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року», «Про внесення змін до плану заходів щодо реалізації Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні», «Про затвердження плану заходів щодо реалізації Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні»
Накази та рекомендації Міністерства регіональної політики та будівництва та житлово-комунального господарства
«Про затвердження Примірних форм договорів про співробітництво територіальних громад», «Про утворення Робочої групи з питань реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади», методичні рекомендації щодо практичного застосування положень Закону України «Про співробітництво територіальних громад» в частині організації та юридичного оформлення співробітництва
Програмні документи
Угода про Коаліцію депутатських фракцій «Європейська Україна», програма діяльності Кабінету Міністрів України, Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», план заходів з виконання Програми діяльності Кабінету Міністрів України та Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» у 2015 році

Джерело: за даними [5, 6].

політики органами регіональної влади та місцевого самоврядування та підвищить їх відповідальність за соціально-економічний стан. Також значно зростає їх роль у виконанні завдань та реалізації перспективних проєктів розвитку власних територій. Втім, регіональна та місцева влада має чітко розрізняти процеси спрямування бюджетних коштів на споживання та розвиток [1, с. 102–107; 2, с. 5; 9, с. 167–168].

Органи державного управління постійно перебувають у виборі механізмів забезпечення економічної безпеки регіону. У процесі децентралізації влади такі механізми визначають нові контури економічних і фінансових повноважень регіонів, першочергові завдання щодо підтримки життєдіяльності територій, особливості соціального розвитку. Так, визначальним є інституційне забезпечення реформування адміністративно-територіального устрою та місцевого самоврядування. Насамперед необхідно деполітизувати, професіоналізувати та побудувати прозору систему державного управління, запровадити персональну відповідальність державних службовців та ввести у практику нову прозору класифікацію їх посад.

Потребує оптимізації й чисельність працівників державного апарату, зокрема в структурі співвідношення державної та обласної адміністрації, шляхом перегляду цілей, завдань, функцій, прав і повноважень державних інституцій з дотриманням принципу «презумпції непотрібності» функцій, що виконуються. Доречним може стати запровадження секторного підходу та квотованого бюджетування в системі органів державного управління.

Важливо інституційно посилити рівень повноважень регіональних органів влади з наданням базових адміністративних послуг. При цьому швидкими тем-

пами має відбутись їх скорочення та впорядкованість відносин щодо якості, ціни та оплати. Вважаємо, що на адміністративному рівні надання більшості послуг населенню повинно відбуватись електронним способом, впровадження якого сприятиме створенню умов для відкритої та прозорої діяльності регіональних органів влади. Запровадження такої форми інституційного управління економікою регіону сприятиме дебіюрократизації суспільства, посиленню дерегуляції комерційної господарської діяльності, зростанню соціальної відповідальності органів місцевого самоврядування.

Перед регіональними органами влади та органами місцевого самоврядування стоїть завдання пошуку додаткових інструментів та ресурсів для розвитку міської інфраструктури, системи життєзабезпечення міст та територій, створення умов у підвищенні ефективності та надійності функціонування житлово-комунального господарства. Інструментом, що може бути використаним для його вирішення, є подальше вдосконалення системи інституційного забезпечення розвитку державно-приватного партнерства, поширення концесії, регіональних кластерів, нових форм транскордонного співробітництва.

Вважаємо, що в сучасних складних соціально-економічних умовах навколо вирішення завдань покращення матеріального становища та підвищення рівня якості життя населення важливо активізувати зусилля органам державної влади на регіональному та субрегіональному рівнях щодо інституалізації соціальної відповідальності та підтримки критичних сфер життєзабезпечення.

Очевидно, що для ефективного забезпечення економічної безпеки регіону необхідно використовувати

Ризики та можливості для економічної безпеки регіону в процесі реалізації політики децентралізації чи її відсутності

Ризики для економічної безпеки регіону без реалізації політики децентралізації	Можливості для економічної безпеки регіону в процесі реалізації політики децентралізації
<p>Збереження бюджетної та фінансової залежності регіону від центральних органів державного управління;</p> <ul style="list-style-type: none"> – ослаблення системи регулювання і контролю економіки органами регіональної влади та місцевого самоврядування; – низька ефективність реалізації програм запобігання кризових явищ та підтримки фінансово-економічних можливостей базових галузей регіону; – уповільнення темпів розвитку інвестиційного середовища та зменшення обсягів фінансово-кредитних ресурсів для реального сектора економіки; – погіршення якості формування системи міжгалузевої та міжсекторної кооперації регіональними бізнес-структурами; – неспроможність до створення умов для підвищення ефективності та надійності функціонування житлово-комунального господарства регіону; – подальше зростання диспропорцій у економічній сфері між районами і містами та загострення депресивності територій; – переважання в діяльності управлінських структур особистісних та корпоративних інтересів над регіональними; – низька заінтересованість регіональних суб'єктів бізнесу у розвитку науково-технологічної сфери; – загострення кризових явищ у секторах соціального обслуговування та гуманітарного пізнання 	<p>Покращення економіко-правового середовища регіону для підприємницької діяльності та розвитку бізнесу;</p> <ul style="list-style-type: none"> – формування та розбудов дієвої інституційної інфраструктури фінансово-ресурсного та інвестиційного забезпечення регіонального підприємництва; – підвищення інноваційної активності та науково-технічного та технологічного потенціалу; – прискорення темпів розширення внутрішньорегіонального споживчого ринку та інтенсифікації міжрегіонального співробітництва; – досягнення структурних змін та усунення диспропорцій в економіці регіону; – підвищення зацікавленості та відповідальності суб'єктів господарювання у розбудові регіональної інфраструктури; – покращення якості антимонопольної політики та конкурентного середовища в економіці регіону; – посилення контролю за дотриманням державних стандартів і гарантій в оплаті праці та забезпечення колективно-договірного регулювання регіонального ринку праці; – забезпечення належного фінансування програмних заходів розвитку соціальної сфери, системи охорони здоров'я та освіти; – активізація діяльності з розвитку міжнародного та транскордонного співробітництва

Джерело: авторська розробка.

організаційний механізм. Такий механізм насамперед передбачає активізацію управлінських функцій органів регіональної влади, межі яких збільшуватимуться в міру проведення децентралізації.

Крім того, важливо започаткувати практику формування фондів пільгового кредитування та фінансування реалізації бізнес-структурами пріоритетних для соціально-економічного розвитку регіону інвестиційних проектів. Особливо необхідною є діяльність таких організацій у сфері підтримки малого бізнесу, яка забезпечує постійні надходження до місцевого бюджету, ділову активність та зайнятість значної частки населення, а також стимулює розвиток привабливих для території видів економічної діяльності.

У разі розширення економічних повноважень місцевої влади очікується підвищення ефективності управлінських впливів у сфері реальної розбудови інфраструктури інноваційного ринку, розміщення державних замовлень на виконання інноваційних проектів і програм на конкурентних засадах, створення регіональних наукових центрів з урахуванням регіональної спеціалізації та науково-виробничих кластерів. Відтак, органам влади необхідно активно зайнятись плануванням та розвитком інфраструктури інноваційної, освітньої та науково-дослідної діяльності з метою інтелектуалізації економіки регіону.

Поряд з удосконаленням інституційного забезпечення економічної безпеки регіону поступово загострюються суперечності в питаннях покращення якості політики гарантування соціальної підтримки населення. Так, першочерговими заходами на рівні регіональної та місцевої влади має стати: покращення якості соціальної

роботи шляхом забезпечення центрів соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді кваліфікованими професійними кадрами; проведення аналізу діючих регіональних медичних програм, визначення їхньої доцільності та ефективності; забезпечення ефективного співробітництва органів виконавчої влади та місцевого самоврядування, профспілок і роботодавців, громадських організацій з питань забезпечення ефективної зайнятості громадян та ведення соціально відповідального бізнесу.

Очевидно, що метою стратегії децентралізації державного управління є досягнення комплексного розвитку регіональних господарських систем. Забезпечення економічної безпеки стає ключовим орієнтиром стратегічних змін в економіці регіону. В її основу закладається економічний механізм повного та ефективного використання виробничо-ресурсного потенціалу регіону.

Для розвитку регіональної економіки та її потенціалу важливо забезпечити розширення та модернізацію власної територіальної інфраструктури, розробити та впровадити стратегії підтримки та сприяння розвитку базових і пріоритетних для його території видів економічної діяльності, сформувати та забезпечити розвиток міжрегіональних, міжсекторальних та міжгалузевих локальних інтегрованих виробничих систем, активізувати підприємницьку діяльність у сфері малого та середнього бізнесу, підвищити ефективність використання науково-технологічного та інтелектуально-кадрового потенціалу шляхом розвитку венчурного бізнесу.

Так, територіальним органам влади варто активізувати діяльності щодо диверсифікації джерел фінансу-

вання соціально-економічних програм. Особливу значимість тут набуває прийняття та реалізація програм залучення іноземних інвестицій як невід'ємної складової стратегії соціально-економічного розвитку регіонів, районів та окремих міст, та їх узгодження зі стратегіями соціально-економічного розвитку галузей та територіальними цільовими програмами (програми енергозбереження, розвитку промисловості, АПК, транспорту, житлово-комунального господарства, інноваційного та інформаційного розвитку тощо).

Для досягнення найвищих результатів у забезпеченні економічної безпеки регіону в процесі децентралізації влади слід запровадити комплексний механізм, що включатиме інституційну, організаційну та економічну складові (рис. 1).

ВИСНОВКИ

Необхідно врахувати, що застосування механізмів обумовлено взаємною залежністю та підтримкою, посилення яких дозволить реалізувати завдання максимально ефективного використання потенціалу для забезпечення економічної безпеки та досягнення змін в структурі економіки регіону. Безперечно, що децентралізація прискорить темпи розв'язання постійних проблем у забезпеченні економічної безпеки регіону, але важливо, щоб посилювався контроль як з боку територіальної громади, так і центральних органів державної влади.

Водночас вважаємо, що в сьогоденних умовах зростання загроз функціонування системи економічної безпеки регіону ефективність реалізації механізмів значною мірою залежить від таких якостей територіальної громади, як політична активність, суспільна свідомість, економічна обізнаність, технологічна озброєність та ін.

ЛІТЕРАТУРА

1. **Бабінова О. О.** Державна регіональна політика і регіональний розвиток: сучасні реалії України та європейський досвід / О. О. Бабінова. – К.: Фенікс, 2011. – 268 с.
2. **Габа І. М.** «Децентралізація» – деякі плюси і мінуси / І. М. Габа // РайонІнфо. – 2014. – № 1. – С. 5.
3. **Данилишин Б.** Як децентралізувати управління в Україні / Б. Данилишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/columns/>
4. **Доровської В. О.** Економічна безпека регіонів та її місце в державному регулюванні соціально-економічного розвитку України / В. О. Доровської // Бізнес Інформ. – 2013. – № 3. – С. 36–41.
5. Інтернет-сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua>
6. Інтернет-сайт. Децентралізація влади [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua>
7. **Криленко В. І.** Економічна безпека регіону як складова забезпечення національної економічної безпеки / В. І. Криленко // Електронне наукове фахове видання «Ефективна еко-



Рис. 1. Механізми та інструменти забезпечення економічної безпеки регіону в процесі децентралізації

Джерело: авторська розробка.

номіка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1779>

8. Макаров Г. В. Очікувані ризики у процесі децентралізації влади в Україні. Аналітична записка / Г. В. Макаров [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1021/>

9. Ткач В. О. Система економічної безпеки регіону: аналіз та перспективи / В. О. Ткач // Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету. – 2011. – № 2. – С. 165–168.

REFERENCES

Babinova, O. O. *Derzhavna rehionalna polityka i rehionalnyi rozvytok: suchasni realii Ukrainy ta ievropeyskyi dosvid* [State regional policy and regional development: the modern realities of Ukraine and European experience]. Kyiv: Feniks, 2011.

Danylyshyn, B. "Yak detsentralizuvaty upravlinnia v Ukraini" [As decentralized management in Ukraine]. <http://www.epravda.com.ua/columns/>

Dorovskoi, V. O. "Ekonomichna bezpeka rehioniv ta ii mistse v derzhavnomu rehuliuванні sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy" [The economic security of the region and its place in state

regulation of social and economic development of Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 3 (2013): 36-41.

Haba, I. M. "«Detsentralizatsiia» – deiaki pliusy i minusy" ["Decentralization" – some pros and cons]. *RaionInfo*, no. 1 (2014): 5.

Internet-sait Ministerstva rehionalnoho rozvytku, budivnytstva ta zhytlovo-komunalnoho hospodarstva. <http://www.minregion.gov.ua>

Internet-sait. Detsentralizatsiia vlady. <http://decentralization.gov.ua>

Krylenko, V. I. "Ekonomichna bezpeka rehionu iak skladova zabezpechennia natsionalnoi ekonomichnoi bezpeky" [The economic security of the region as part of national economic security]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1779>

Makarov, H. V. "Ochikuvani ryzyky u protsesi detsentralizatsii vlady v Ukraini. Analychna zapyska" [Expected risks in the process of decentralization of power in Ukraine. Policy Brief]. <http://www.niss.gov.ua/articles/1021/>

Tkach, V. O. "Systema ekonomichnoi bezpeky rehionu: analiz ta perspektyvy" [The system of economic security of the region: analysis and prospects]. *Visnyk Dnipropetrovskoho derzhavnoho ahrarynoho universytetu*, no. 2 (2011): 165-168.

ВПЛИВ РЕФОРМИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ НА ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

© 2015 ХАРУК К. Б.

УДК 331+332

Харук К. Б. Вплив реформи місцевого самоврядування в Україні на формування та розвиток трудового потенціалу

У статті визначено особливості формування та розвитку трудового потенціалу в процесі реформи місцевого самоврядування в Україні. Установлено, що об'єднання населення, системи господарюючих суб'єктів, інфраструктурних одиниць, науково-технічного потенціалу дозволяють визначити необхідність у сучасних просторових формах концентрації трудового потенціалу, саме об'єднаних територіальних громад. З метою формування та розвитку трудового потенціалу, враховуючи вплив реформи місцевого самоврядування в Україні, запропоновано здійснити такі заходи: підвищення рівня життя жителів села, створення продуктивних робочих місць, соціально-економічне співробітництво між громадами, розвиток інфраструктури, використання природних ресурсів, соціально-трудового, сільськогосподарського та промислового потенціалів, ефективне використання сільського соціально-трудового потенціалу, розвиток сільськогосподарського виробництва, несільськогосподарські види діяльності на селі, розвиток соціальної інфраструктури, створення дорадчої служби та запровадження системи безперервної освіти, розвиток сімейної медицини, взаємодія з регіональними та центральними органами влади, залучення коштів обласного бюджету, створення фонду економічного розвитку, співпраця з вітчизняними та іноземними інвесторами. Встановлено, що впровадження вищезгаданих заходів впливатиме на зростання показника зайнятості на території об'єднаних територіальних громад.

Ключові слова: трудовий потенціал, реформа місцевого самоврядування, урбанізація, субурбанізація, регіон, район, територіальна громада.

Рис.: 4. Бібл.: 14.

Харук Катерина Богданівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри демографії, трудових відносин і соціальної політики, Львівський університет бізнесу та права (вул. Кульпарківська, 99, Львів, 79021, Україна)

E-mail: kateryna.kharuk@meta.ua

УДК 331+332

UDC 331+332

Харук Е. Б. Влияние реформы местного самоуправления в Украине на формирование и развитие трудового потенциала

В статье определены особенности формирования и развития трудового потенциала в процессе реформы местного самоуправления в Украине. Установлено, что объединение населения, системы хозяйствующих субъектов, инфраструктурных единиц, научно-технического потенциала позволяют определить необходимость в современных пространственных формах концентрации трудового потенциала, именно объединенных территориальных общин. С целью формирования и развития трудового потенциала, учитывая влияние реформы местного самоуправления в Украине, предложено осуществить следующие мероприятия: повышение уровня жизни жителей села, создание производительных рабочих мест, социально-экономическое сотрудничество между общинами, развитие инфраструктуры, использование природных ресурсов, социально-трудового, сельскохозяйственного и промышленного потенциалов, эффективное использование сельского социально-трудового потенциала, развитие сельскохозяйственного производства, несельскохозяйственные виды деятельности на селе, развитие социальной инфраструктуры, создание консультационной службы и внедрение системы непрерывного образования, развитие семейной медицины, взаимодействие с региональными и центральными органами власти, привлечение средств областного бюджета, создание фонда экономического развития, сотрудничество с отечественными и иностранными инвесторами. Установлено, что внедрение вышеуказанных мероприятий будет влиять на рост показателя занятости на территории объединенных территориальных общин.

Ключевые слова: трудовой потенциал, реформа местного самоуправления, урбанизация, субурбанизация, регион, район, территориальная община.

Рис.: 4. Библ.: 14.

Харук Екатерина Богдановна – кандидат экономических наук, доцент кафедры демографии, трудовых отношений и социальной политики, Львовский университет бизнеса и права (ул. Купарковская, 99, Львов, 79021, Украина)

E-mail: kateryna.kharuk@meta.ua

Kharuk K. B. Influence of the Reform of Local Self-Government in Ukraine on the Formation and Development of Labor Potential

The article determines the peculiarities of formation and development of the labor potential in the process of the reforming local self-government in Ukraine. It has been found that an integration of population, the system of economic entities, infrastructure units, scientific-technical potential allows to determine the need for modern spatial forms of concentration of labor potential, i.e. for consolidated territorial communities. With the purpose of formation and development of labor potential, considering impacts of the reform of local self-government in Ukraine, the following activities has been proposed to be carried out: improving the living standards of rural residents, creation of productive jobs, socio-economic cooperation between communities, infrastructure development, use of natural resources, socio-labor, agricultural and industrial capacities, effective use of rural socio-labour potential, development of agricultural production, rural non-farm activities, development of social infrastructure, creation of advisory service and introduction of a system of continuous education, development of family medicine, collaboration with regional and central authorities, involvement of the regional budget funds, establishment of a fund for economic development, cooperation with domestic and foreign investors. It has been determined that the introduction of the above measures will affect the increase in employment within the consolidated territorial communities.

Key words: labor potential, reform of the local self-government, urbanization, suburbanization, region, district, territorial community.

Pic.: 4. Bibl.: 14.

Kharuk Kateryna B. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Demography, Labor Relations and Social Policy, Lviv University of Business and Law (vul. Kulparkivska, 99, Lviv, 79021, Ukraine)

E-mail: kateryna.kharuk@meta.ua

На шляху реалізації процесу реформування місцевого самоврядування та територіальної організації в Україні в рамках проекту ЄС «Підтримка реформи місцевого самоврядування в Україні» відбуваються кардинальні зміни щодо формування і розвитку трудового потенціалу. Адаже розширення можливостей

і збільшення ресурсів територіальних громад, а також розвиток територій передбачатиме якісні та кількісні зміни в структурі трудового потенціалу.

Роботу виконано в рамках конкурсу на здобуття премій для студентів ВНЗ і молодих учених, що присуджуються НАН України у 2015 р.

У даний час як вітчизняні, так і зарубіжні науковці активно досліджують проблематику реформування місцевого самоврядування та територіальної організації в Україні. Вагомий внесок у дослідженні даної проблематики зробили такі вчені: В. С. Загорський, А. Ф. Ткачук, Н. В. Наталенко, О. С. Врублевський, Ю. В. Ковбасюк, К. О. Ващенко, В. В. Толкованов, М. І. Кульчицький, О. В. Заброцька, І. В. Козюра, Ю. Г. Іванченко, А. О. Краснейчук, Т. В. Маматова, О. В. Бортнік та ін. [1–8].

Питання, пов'язані з формуванням і розвитком трудового потенціалу, всебічно досліджували: М. Г. Акулов, А. В. Драбаніч, Т. В. Євась, К. В. Білецька, Р. С. Чорний, М. Н. Кім та ін. [9–12].

Актуальність дослідження окресленої проблематики не викликає сумніву з огляду на численні напрацювання вищезгаданих вчених, однак окремі аспекти та питання все ж таки залишаються недостатньо опрацьованими. Адже праці, де б розглядалися територіальні поселення як середовища формування трудового потенціалу, практично відсутні.

Відтак, подальше дослідження буде акцентувати увагу саме на проблемі впливу реформи місцевого самоврядування в Україні на трудовий потенціал, його подальше формування та розвиток.

Мета статті полягає у визначенні особливостей формування і розвитку трудового потенціалу в процесі реформи місцевого самоврядування в Україні.

За результатами аналізу наукових праць за обраною проблематикою [1–12] виникає необхідність у поєднанні та відображенні взаємозв'язку між двома напрямками досліджень, які розглядають проблематику реформи місцевого самоврядування, з одного боку, та питання формування і розвитку трудового потенціалу, з іншого.

Трудовий потенціал, як один із найцінніших ресурсів, забезпечує високоефективний розвиток економіки держави, її соціально-економічну стабільність.

Трудовий потенціал, у загальному значенні, визначає трудові ресурси певної території в певних часових межах як сукупність різнобічних якісних індикаторів впливу, що характеризують працездатність того чи іншого індивіда. До таких індикаторів впливу можна віднести: здібність та схильність індивіда до праці; стан здоров'я; психотип; фізичну та психологічну стійкість та витривалість; діапазон загальних і професійних знань; трудовий досвід; рівень відповідальності; моральні цінності; потреби та інтереси.

Характеристика трудового потенціалу з точки зору таких різносторонніх якісних індикаторів, які дають можливість існуванню широкого діапазону динамічних змін даного показника, наводить на твердження, що трудовий потенціал не може бути постійною величиною. Відтак, трудовий потенціал можна вважати величиною динамічною:

- ✦ *зростає в процесі*: розвитку й підвищення рівня знань і навичок; удосконалення умов праці; підвищення рівня життя тощо;
- ✦ *знижується внаслідок*: невідповідних умов та режиму праці.

На підставі аналізу праці М. Н. Кім [12] доцільно розглядати трудовий потенціал суспільства. Його пропонується конкретизувати як фактор, в якому нагромаджуються і синтезуються здібності та навички працездатного населення до суспільно корисної праці. Відтак, трудовий потенціал розглядається на державному та регіональному рівнях, оскільки він являє собою інтегральну сукупність можливостей населення до економічної активності як суб'єктів трудової діяльності.

Якщо розглядати трудовий потенціал на регіональному рівні, то варто звернути увагу на наукову працю [11], де відображено підхід, запропонований науковцем Р. С. Чорним, за яким саме міста відіграють особливу роль у соціально-економічному розвитку держави та формуванні трудового потенціалу. Міста, як універсальне утворення, є одночасно місцем зосередження населення, обслуговуючої інфраструктури та концентрації промислової діяльності. Оскільки міста як центри промислового розвитку також є осередками промислово-територіальних систем і центрами системи розселення, їх можна вважати опорними пунктами формування та розвитку трудового потенціалу.

Високі темпи урбанізації, які визначаються інтенсивним збільшенням чисельності міського населення та розростанням великих міст, призводять до появи нових форм розселення, в яких виникають проблеми щодо узгодження територіальної організації продуктивних сил і тенденцій науково-технічного прогресу. Так, найбільш типовою просторовою системою розселення населення є агломерація – найрозвинутіша групова форма розселення, яка є невід'ємною рисою сучасних процесів урбанізації.

Створення агломерацій зумовлює формування в Україні урбанізованих зон, що передбачає необхідність існування резервів для збільшення трудового потенціалу. Водночас вимагає розробки організаційно-економічних механізмів для управління трудовим потенціалом.

Існують також специфічні види агломерацій, до складу яких, окрім великих міст, також входять численні територіально розосереджені середні та малі міста, селища міського типу, сільські поселення [11]. Специфічні природні умови сприяють їх утворенню на сільських територіях, наприклад, у гірських долинах, уздовж річок тощо. Вони характеризуються великим ступенем територіальної концентрації різних видів господарської діяльності, розвитком соціальної інфраструктури. І в даному випадку виникає явище субурбанізації населення (переміщення міських жителів в приміську зону). Такий процес нерозривно пов'язаний зі змінами в структурі господарювання та структурі зайнятості. Для прикладу, унаслідок переміщення торгівлі, сфери послуг, а також окремих виробництв у приміські зони трудовий потенціал перерозподіляється в агломерації між «центральною зоною» і «приміською зоною». Що вимагає вироблення стратегії розвитку щодо новостворених форм просторового розселення населення та розвитку трудового потенціалу.

На сьогодні існуюча в Україні система місцевого самоврядування неспроможна задовольнити зростаючі

потреби суспільства. Діяльність місцевого самоврядування в більшості територіальних громад не забезпечує формування та підтримки нормального життєвого середовища, необхідного для широкого розвитку людини, її самореалізації, захисту її прав, надання якісних і загальнодоступних адміністративних та соціальних послуг шляхом постійного розвитку громади.

І саме тому Кабінетом Міністрів України 01.04.2014 року було схвалено Концепцію реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. За даними [13], починаючи з 1991 р., чисельність сільського населення зменшилася на 2,5 млн осіб, а кількість сільських населених пунктів – на 348 одиниць. Разом з тим кількість сільських рад збільшилася на 1067 одиниць. З майже 12 тис. територіальних громад понад половини мають чисельність жителів менше 3 тис. осіб, з них 4809 громад – менш 1 тис. осіб, а 1129 громад – менше 500 осіб, у більшості з яких не утворено відповідно до законодавства виконавчих органів місцевих рад, немає бюджетних установ, комунальних підприємств тощо.

Значний ресурс розвитку як системи розселення, так і процесів формування та реалізації трудового потенціалу міститься саме у стимулюванні розвитку та об'єднання населених пунктів у територіальні громади. На рис. 1 зображено модель існуючої системи органів публічної влади на місцях.

Нині Україна перебуває на початковій стадії впровадження реформи місцевого самоврядування. Але, використовуючи весь позитивний досвід та враховуючи негативні кроки, наша держава спроможна почерпнути найбільш цінні практичні напрацювання для здійснен-

ня перших впевнених кроків на шляху до впровадження якісно нового місцевого самоврядування. На рис. 2 зображено модель реформованої системи органів публічної влади на місцях.

На рис. 3 зображено компетенції регіону, району та громад після завершення процесу реформ місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні.

Максимально ефективно застосування системи соціальної, а також промислової інфраструктури, концентрація висококваліфікованих кадрів, надання послуг у сфері освіти, культури, охорони здоров'я, соціального захисту, благоустрою, спорту тощо, диверсифікація та концентрація виробництв на фоні великого резерву робочої сили дозволяють досягти значного ефекту від об'єднання.

Об'єднані територіальні громади, як взаємопов'язані групи, можуть бути пов'язані на основі спільних трудових, культурно-побутових, рекреаційних, інфраструктурних, виробничих та інших зв'язків. Однак найважливішими є все ж таки трудові зв'язки, які об'єднують жителів у єдине ціле (рис. 4).

Об'єднання населення, системи господарюючих суб'єктів, інфраструктурних одиниць, науково-технічного потенціалу дозволяють визначити необхідність у сучасних просторових формах концентрації трудового потенціалу, саме об'єднаних територіальних громад. Для гармонізації розвитку територій, першочерговим завданням для держави є розширення можливостей і збільшення ресурсів громади – села, селища, міста.

До дієвих заходів вирішення проблематики зайнятості населення можна віднести реформу місцевого

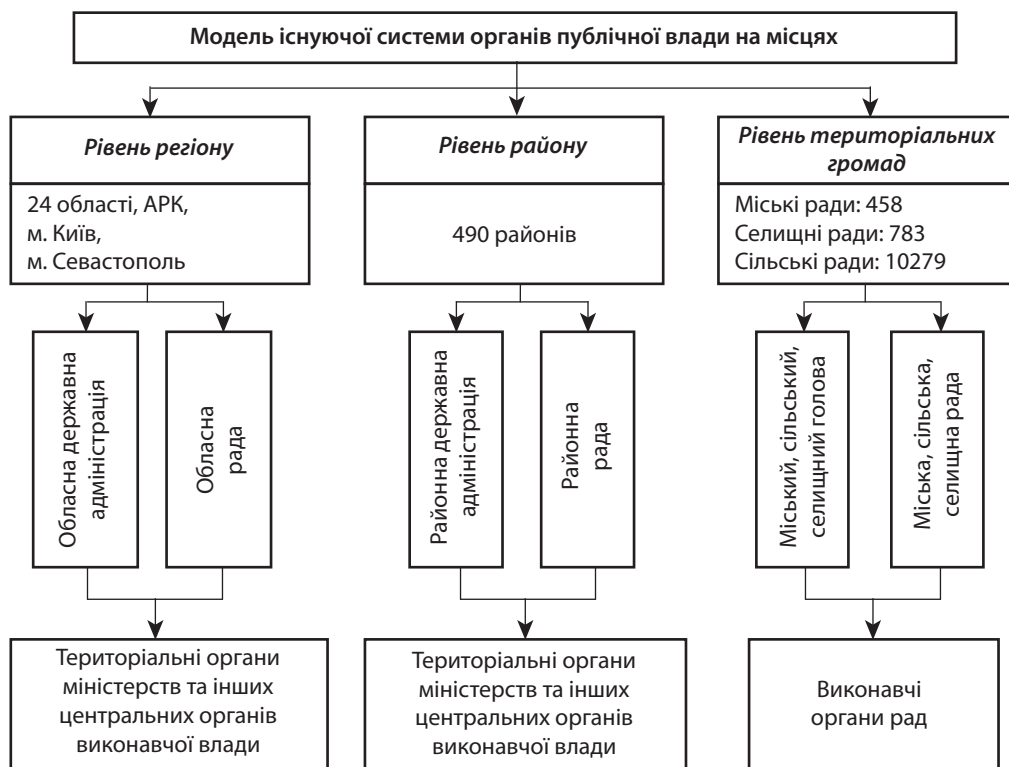


Рис. 1. Модель існуючої системи органів публічної влади на місцях

Джерело: побудовано на основі [2–4, 13, 14].

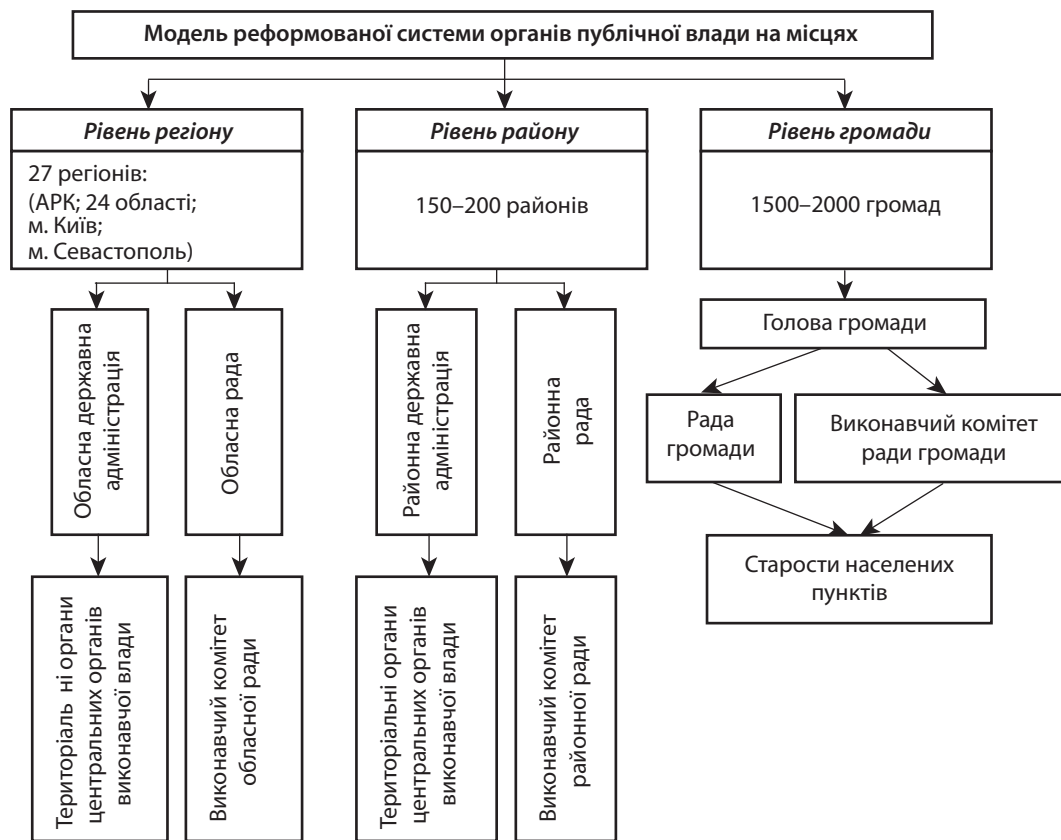


Рис. 2. Модель реформованої системи органів публічної влади на місцях

Джерело: побудовано на основі [2-4, 14].

самоврядування, адже обмежуючі фактори стають набагато слабшими на території об'єднаних територіальних громад.

Зокрема, у процесі співробітництва територіальних громад відбудуться такі перетворення [4]: значно покращиться матеріально-технічна база; зменшаться або зникнуть обмеження в масштабах виробництва (такі, як незначні розміри земельних ділянок); знизиться трудомісткість, зменшиться плата за механізований обробіток ґрунту; послуги стануть доступними та якісними; залучення висококваліфікованих кадрів заповнить брак знань у галузі агрономії, захисту рослин та ветеринарії, і, як наслідок, скоротяться втрати продукції, зникнуть труднощі, пов'язані зі збутом готової продукції, значно підвищиться її доходність.

З метою покращання формування та розвитку трудового потенціалу, враховуючи вплив реформи місцевого самоврядування, в Україні пропонується ряд заходів:

- ✦ збереження поселенської мережі, підвищення рівня життя жителів села, створення достатньої кількості продуктивних робочих місць;
- ✦ соціально-економічне співробітництво між громадами, розвинута інфраструктура;
- ✦ використання природних ресурсів, соціально-трудоного потенціалу; сільськогосподарського та промислового потенціалу; ефективне використання сільського соціально-трудоного потенціалу;
- ✦ розвиток сільськогосподарського виробництва; несільськогосподарські види діяльності на селі;

- ✦ розвиток соціальної інфраструктури, соціальний захист сільського населення, створення до-радчої служби та запровадження системи безперервної освіти, розвиток сімейної медицини;
- ✦ взаємодія з регіональними та центральними органами влади; координація діяльності владних інституцій; співпраця з депутатами різних рівнів; законодавче забезпечення; формування спільного бюджету; залучення коштів обласного бюджету, створення фонду економічного розвитку, співпраця з вітчизняними та іноземними інвесторами.

Отже, впровадження вищезгаданих заходів, буде впливати на зростання показника зайнятості на території об'єднаних територіальних громад. Відтак, можна прогнозувати, що працюватиме закон перемини праці в особистому селянському господарстві, який діє на основі заміни економічних функцій (виробництво продукції з метою одержання доходу) функціями задоволення соціально-психологічних потреб (відпочинок).

Перспективи подальших розвідок у цьому напрямі полягають у розробці державної регіональної політики формування, збереження та використання трудового потенціалу і формуванні рекомендацій щодо забезпечення продуктивної зайнятості населення в межах як регіону, району так і територіальних громад. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Загорський В. С. Демографічні тенденції та їх вплив на соціально-економічний розвиток України / В. С. Загорський,

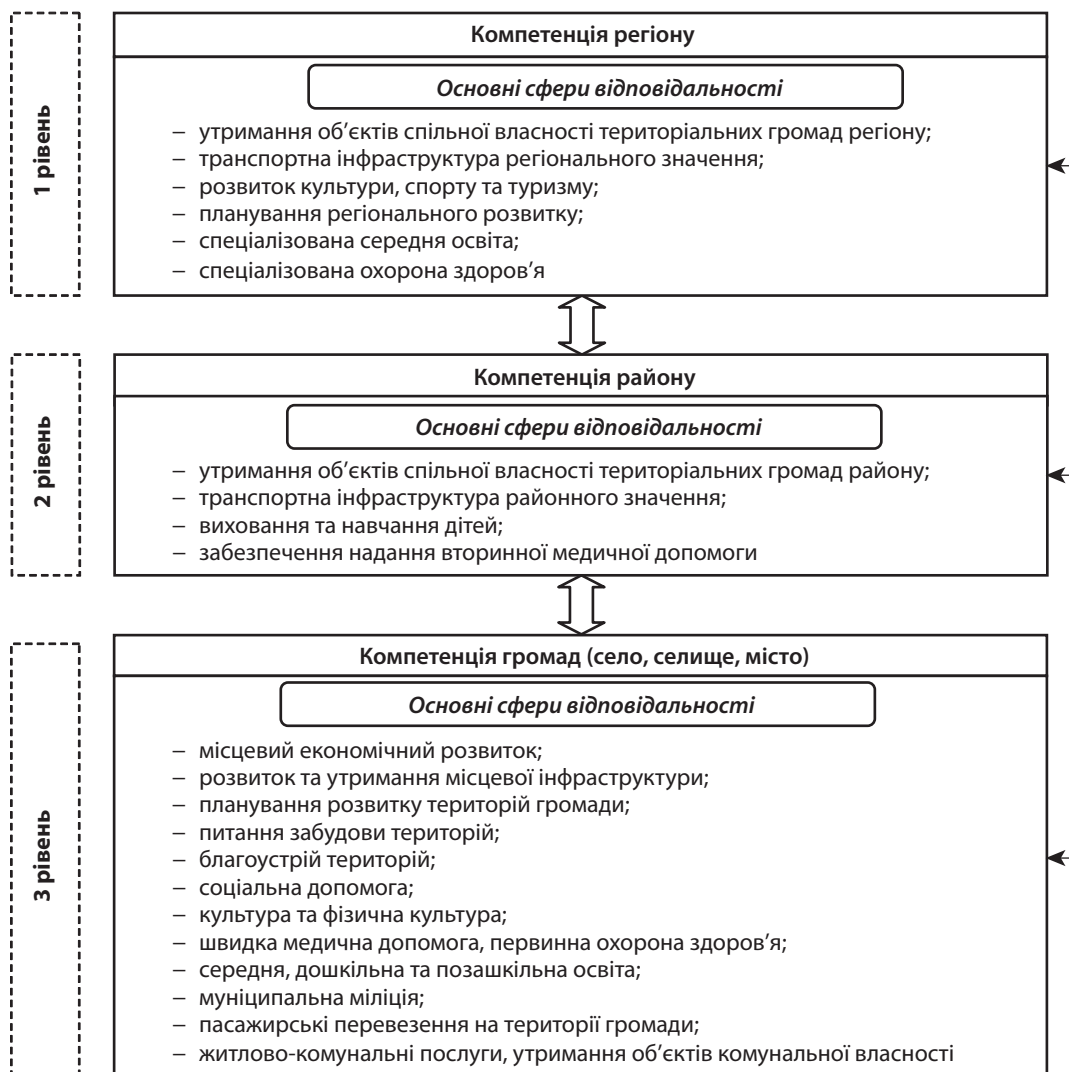


Рис. 3. Сфери відповідальності органів публічної влади на місцях після реформи

Джерело: побудовано на основі [14].

Г. С. Лопушняк // Ефективність державного управління. – 2013. – Вип. 34. – С. 13–21.

2. Ткачук А. Ф. Місцеве самоврядування та децентралізація. Практичний посібник / А. Ф. Ткачук // Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO». – К.: ТОВ «Софія», 2012. – 120 с.

3. Наталенко Н. В. Аналітичний огляд «Розвиток місцевого самоврядування в Україні (лютий – квітень 2015 року) / Н. В. Наталенко // Ін-т громадян. сусп.-ва. – К.: ІКЦ «Легальний статус», 2015. – 56 с.

4. Врублевський О. С. Співробітництво територіальних громад (бібліотечка місцевого самоврядування) / О. С. Врублевський. – К.: ІКЦ «Легальний статус», 2014. – 56 с.

5. Місцеве самоврядування в Україні: сучасний стан та основні напрями модернізації: наук. доп. / [Редкол.: Ю. В. Ковбасюк, К. О. Ващенко, В. В. Толкованов та ін.]; за заг. ред. д-ра наук з держ. упр., проф. Ю. В. Ковбасюка. – К.: НАДУ, 2014. – 128 с.

6. Кульчицький М. І. Фінансове територіальне вирівнювання в системі міжбюджетних відносин: монографія / М. І. Кульчицький, О. В. Заброцька. – Львів: Львів. нац. ун-т ім. І. Франка, 2015. – 336 с.

7. Інституційний розвиток місцевого самоврядування в Україні в умовах державно-управлінських реформ: монографія / Кол. авт.: І. В. Козюра, Ю. Г. Іванченко, А. О. Краснейчук та ін. // Ін-т проблем держ. упр. та місц. самоврядування Нац. акад.

держ. упр. при Президентів України. – Лубни: Інтер Парк, 2013. – 180 с.

8. Маматова Т. В. Концепція ощадливого управління: перспективи впровадження в муніципальному менеджменті / Т. В. Маматова, О. В. Бортнік // Публічне управління: теорія та практика: зб. наук. пр. – Х.: Магістр, 2012. – Вип. 4 (12). – С. 50–55.

9. Акулов М. Г. Економіка праці та соціально-трудова відносини: навч. посіб. / М. Г. Акулов, А. В. Дрabanіч, Т. В. Євась та ін. – К.: Центр навчальної літератури, 2012. – 328 с.

10. Білецька К. В. Трудовий потенціал як чинник активізації інноваційних процесів / К. В. Білецька // Ефективна економіка. – 2014. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>

11. Чорний Р. С. Просторові особливості формування і розвитку трудового потенціалу / Р. С. Чорний // Економіка України. – 2012. – № 9. – С. 88–93.

12. Ким М. Н. Трудовой потенциал: формирование, использование, управление / М. Н. Ким. – Харьков: ХНУ им В. Н. Каразина, 2003. – 250 с.

13. Розпорядження Кабінету Міністрів України: Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [від 01.04.2014 № 333-р] // Урядовий кур'єр від 11.04.2014 р., № 67.

14. Навчальний курс «Практичні аспекти децентралізації та формування спроможних громад». Інститут громадянсько-

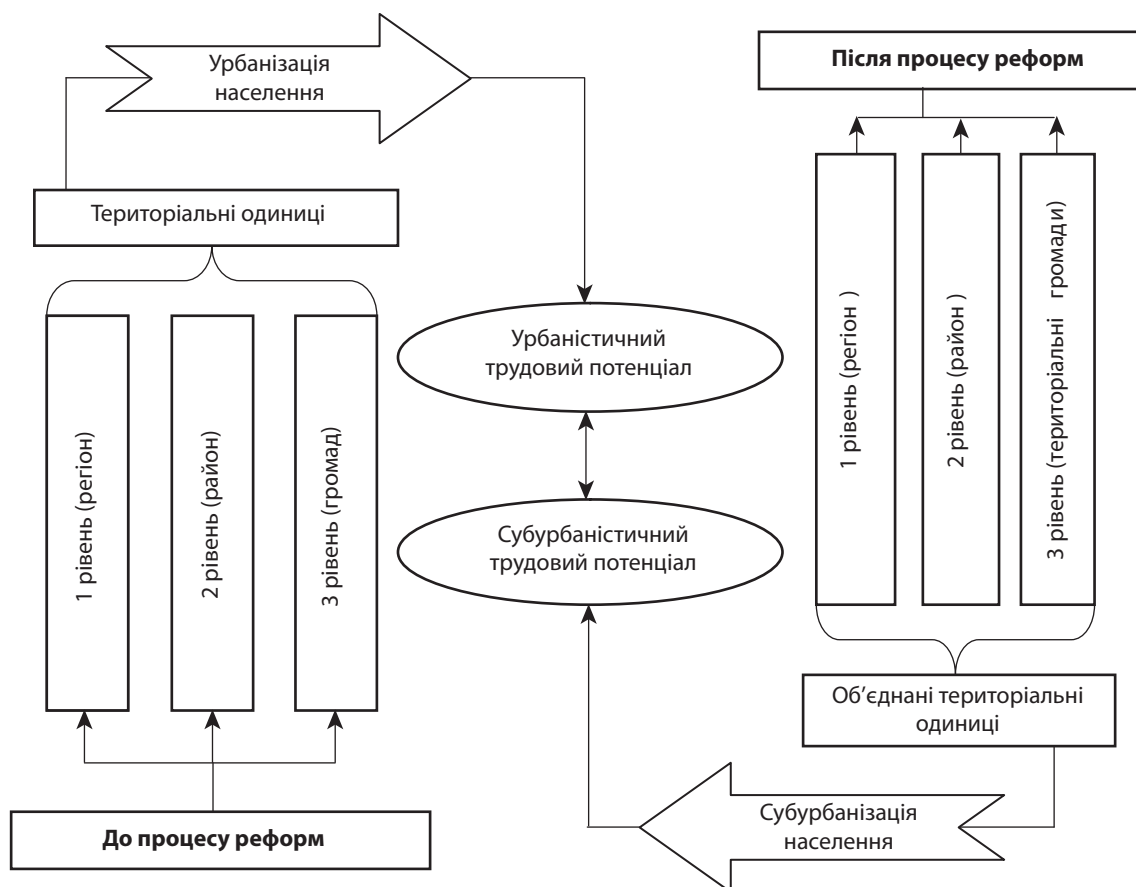


Рис. 4. Концепція впливу реформованої системи органів публічної влади на місцях на трудовий потенціал

Джерело: розроблено автором.

го суспільства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.csi.org.ua/?page_id=5025

REFERENCES

Akulov, M. H. et al. *Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny* [Labor Economics and Labor Relations]. Kyiv: Tsentr uchbovnoi literatury, 2012.

Biletska, K. V. "Trudovyi potentsial iak chynnyk aktyvizatsii innovatsiinykh protsesiv" [Labor potential as a factor activating innovative processes]. <http://www.economy.nayka.com.ua/>

Chorny, R. S. "Prostorovi osoblyvosti formuvannia i rozvytku trudovoho potentsialu" [Spatial features of formation and development of labor potential]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 9 (2012): 88-93.

Kovbasiuk, Yu. V. et al. *Mistseve samovriaduvannia v Ukraini: suchasnyi stan ta osnovni napriamy modernizatsii* [Local government in Ukraine: Current State and main directions of modernization]. Kyiv: NADU, 2014.

Kulchytskyi, M. I., and Zabrotska, O. V. *Finansove terytorialne vyviniuvannia v systemi mizhbidzhetnykh vidnosyn* [Financial territorial alignment in a system of intergovernmental relations]. Lviv: LNU im. I. Franka, 2015.

Koziura, I. V. et al. *Instytutsiinyi rozvytok mistsevoho samovriaduvannia v Ukraini v umovakh derzhavno-upravlinskykh reform* [Institutional development of local government in Ukraine in terms of public-management reform]. Lubny: Inter Park, 2013.

Kim, M. N. *Trudovoy potentsial: formirovanie, ispolzovanie, upravlenie* [Labor potential: the formation, use and management]. Kharkiv: KhNU im V. N. Karazina, 2003.

[Legal Act of Ukraine] (2014).

Mamatova, T. V., and Bortnik, O. V. "Kontseptsiiia oshchadlyvoho upravlinnia: perspektyvy vprovadzhennia v munitsypalnomu

menedzhmenti" [The concept of lean management: prospects for implementation in municipal management]. *Publichne upravlinnia: teoriia ta praktyka*, no. 4 (12) (2012): 50-55.

Natalenko, N. V. *Analitichnyi ohliad «Rozvytok mistsevoho samovriaduvannia v Ukraini (liutyi – kviten 2015 roku)* [Analytical Review "Development of local government in Ukraine (February - April 2015)]. Kyiv: Lehalnyi status, 2015.

"Navchalnyi kurs «Praktychni aspekty detsentralizatsii ta formuvannia spromozhnykh hromad»" [Training course "Practical Aspects of decentralization and capable of forming communities"]. Instytut hromadianskoho suspilstva. http://www.csi.org.ua/?page_id=5025

Tkachuk, A. F. *Mistseve samovriaduvannia ta detsentralizatsiia* [Local government and decentralization]. Kyiv: Sofia, 2012.

Vrublevskyi, O. S. *Spivrobotnytstvo terytorialnykh hromad* [The cooperation of local communities]. Kyiv: Lehalnyi status, 2014.

Zahorskyi, V. S., and Lopushniak, H. S. "Demografichni tendentsii ta ikh vplyv na sotsialno-ekonomichni rozvytok Ukrainy" [Demographic trends and their impact on the socio-economic development of Ukraine]. *Efektivnist derzhavnoho upravlinnia*, no. 34 (2013): 13-21.

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ТА СТРУКТУРИ ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ

© 2015 ГОЛЬТЯЄВА Л. А.

УДК 378.3

Гольцяєва Л. А. Статистичний аналіз тенденцій розвитку та структури фінансування вищої освіти України

Метою статті є дослідження основних тенденцій розвитку та структури фінансування вищої освіти України статистичними методами. Проведено статистичне дослідження основних показників фінансування вищої освіти України. Вивчено структуру витрат за джерелами фінансування, за формою власності фінансуючих організацій та за функціями вищої освіти. Також виділено основні світові параметри фінансової автономії ВНЗ і досліджено їх реалізацію у вищій освіті України та деяких країн світу. Постійне вивчення та аналіз сучасних тенденцій розвитку вищої освіти дозволить у подальшому оптимізувати розподілення коштів на всіх рівнях державного управління, визначати та задовольняти потреби споживачів освітніх послуг, чим підвищуватиме конкурентоспроможність, доступність та прозорість фінансування вищої освіти. Дослідження світових параметрів якості вищої освіти допоможе визначити критерії інтеграції вітчизняної вищої освіти у світовий простір.

Ключові слова: вища освіта, фінансування, структура, фінансова автономія, витрати.

Рис.: 5. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 13.

Гольцяєва Людмила Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри статистики та економічного прогнозування, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: golyteval@yandex.ru

УДК 378.3

UDC 378.3

Гольцяєва Л. А. Статистический анализ тенденций развития и структуры финансирования высшего образования Украины

Целью статьи является исследование основных тенденций развития и структуры финансирования высшего образования Украины статистическими методами. Проведено статистическое исследование основных показателей финансирования высшего образования Украины. Изучена структура расходов по источникам финансирования, по форме собственности финансирующих организаций и по функциям высшего образования. Также выделены основные мировые параметры финансовой автономии ВУЗов и исследована их реализация в высшем образовании Украины и некоторых стран мира. Постоянное изучение и анализ современных тенденций развития высшего образования позволят в дальнейшем оптимизировать распределение средств на всех уровнях государственного управления, определять и удовлетворять потребности потребителей образовательных услуг, чем повысит конкурентоспособность, доступность и прозрачность финансирования высшего образования. Исследование мировых параметров качества высшего образования поможет определить критерии интеграции отечественного образования в мировое пространство.

Ключевые слова: высшее образование, финансирование, структура, финансовая автономия, затраты.

Рис.: 5. **Табл.:** 3. **Библ.:** 13.

Гольцяєва Людмила Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри статистики та економічного прогнозування, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: golyteval@yandex.ru

Goltyaieva L. A. Statistical Analysis of Development Trends and the Financing Structure of Higher Education in Ukraine

The article is aimed at studying the main development trends and the financing structure of higher education in Ukraine by means of statistical methods. A statistical study of the major indicators of financing higher education in Ukraine has been conducted. The structure of costs by the sources of financing, by the form of property of the financing organizations and by the functions of higher education has been studied. The main international parameters of a financial autonomy of higher education institutions have been allocated and their implementation in the higher education of Ukraine as well as some world countries has been examined. Constant research and analysis of the contemporary trends in higher education will continue to optimize the distribution of resources at all levels of State Government to identify and meet the needs of consumers of educational services, in order to improve competitiveness, accessibility and transparency of the financing of higher education. Studying of the international parameters of the higher education quality helps to define the criteria for the worldwide integration of the national education.

Key words: higher education, financing, structure, financial autonomy, costs.

Pic.: 5. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 13.

Goltyaieva Liudmila A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Statistics and Economic Forecasting, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: golyteval@yandex.ru

Освіта відіграє і в майбутньому відіграватиме вирішальну роль у розвитку держави. У зв'язку з модернізацією сучасної вищої освіти з метою її інтеграції до європейського освітнього простору оптимізація витрат на фінансування вищої освіти в Україні стає одним із державних пріоритетів її розвитку. Тому кардинально змінюються не тільки структура, кваліфікаційні вимоги до кадрового складу, умови навчання, а й механізми фінансування вищої освіти країни, що потребує ретельного аналізу для можливості їх максимальної прозорості.

Питанням практики та теорії фінансового забезпечення вищої освіти приділяють увагу такі зарубіжні та вітчизняні вчені: І. В. Абанкіна [2], Т. В. Абанкіна [2], Т. М. Боголіб [5], А. І. Бойко [6], Г. В. Груздев [8], І. І. Кичко

[7], Я. І. Кузьмінов [10], О. О. Ніколаєнко [2], Ю. А. Платонова [8], Б. Л. Рудник [10], Л. М. Філатова [2], Л. С. Шевченко [9], І. В. Павлюткін [11] та ін.

Метою статті є дослідження основних тенденцій розвитку та структури фінансування вищої освіти України.

В Україні фінансування державних ВНЗ здійснюється відповідно до ст. 71 Закону України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 р. № 1556-VII за рахунок коштів державного бюджету на умовах державного замовлення на оплату послуг з підготовки фахівців, наукових і науково-педагогічних кадрів та за рахунок інших джерел, не заборонених законодавством, з дотриманням принципів цільового та ефективного використання коштів, публічності та прозорості у прийнятті рішень [1].

Динаміку основних показників, що характеризують фінансове забезпечення освіти в Україні в періоді 2007–2013 рр., наведено в *табл. 1*.

Так, загальні витрати на фінансування освіти в Україні у 2013 р. у порівнянні з 2007 р. збільшилися у 2,17 разу. Максимальне збільшення за ці ж роки відбулося по загальних витратах на одного учня/студента – у 2,47 разу. За показниками: загальні витрати на освіту як % від ВВП, загальні витрати на вищу освіту зведеного бюджету та витрати на вищу освіту відбулося збільшення у 2013 р. у порівнянні з 2007 р. у 1,03, 1,68 та 1,17 разу відповідно. Загальні середньорічні тенденції показників, що розглядаються, також свідчать про позитивні зміни, оскільки темпи зростання збільшуються. Ще одним з найважливіших показників розвитку освіти вважається відсоток її фінансування від ВВП. Частка фінансування освіти від ВВП у цілому протягом 2007–2013 рр. коливається на рівні 7,23–8,48%, і частка фінансування вищої освіти від ВВП за цей період коливається від 1,8% до 2,3%. Динаміку загальних витрат на освіту в цілому та систему вищої освіти як % від ВВП у 2007–2013 рр. подано на *рис. 1*.

За *рис. 1* спостерігається зростання відсотка витрат на вищу освіту до 2009 р. та у 2013 р., зменшення цього показника відбулось у 2011 р. У 2010 р. і 2012 р. показник не змінювався. Загальна тенденція свідчить про збільшення витрат на вищу освіту в 2,6 разу (див. *табл. 1*).

Фінансування вищої освіти за рахунок державних організацій залишається основним і пріоритетним. Так, в Україні питома вага державного та недержавного секторів у структурі фінансування вищої освіти у ВНЗ III–IV рівнів акредитації у 2013 р. склала 67,73% і 32,23% відповідно (*рис. 2*).

На *рис. 3* наведено структуру витрат на вищу освіту по функціях у 2013 р., що характеризують діяльність ВНЗ.

Максимальну питому вагу серед функцій, що виконують ВНЗ, у 2013 р. займають послуги у сфері освіти, а саме: 90,24%.

Розподіл витрат по ВНЗ III–IV рівнів акредитації по фінансуючих організаціях за період 2007–2013 рр. наведено в *табл. 2*.

Таблиця 1

Витрати на освіту в Україні, 2007–2013 рр. [3]

Показник	Рік							Середньорічний темп зростання
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Загальні витрати на освіту, млн грн	53 470	70 386	77 412	91 071	97 596	111 180	115 963	113,77
Загальні витрати на одного учня/студента, грн	5 794	7 834	8 893	10 759	11 705	13 513	14 310	116,26
Загальні витрати на освіту як % від ВВП	7,42	7,42	8,48	8,13	7,23	7,62	7,62	100,44
Загальні витрати на вищу освіту зведеного бюджету, млн грн	1 282 8	1 855 3	2 096 6	1 705 8	1 866 7	2 933 6	2 160 6	109,08
Витрати на вищу освіту, % до ВВП	1,8	2,0	2,3	2,3	2,0	2,0	2,1	102,60

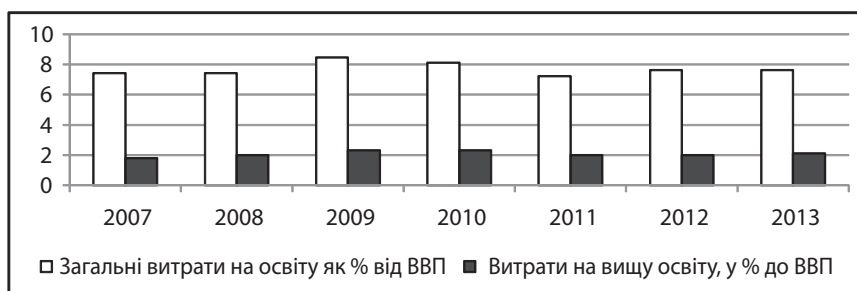


Рис. 1. Динаміка загальних витрат на освіту в цілому та вищу освіту як % від ВВП 2007–2013 рр.



Рис. 2. Фінансування ВНЗ III–IV рівнів акредитації по формі власності фінансуючих організацій, 2013р. [3]

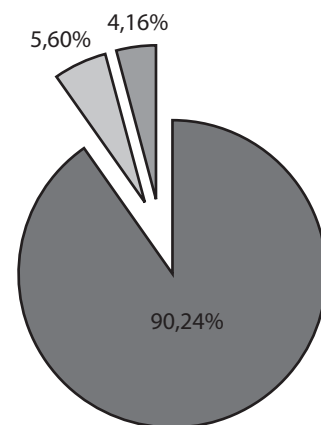


Рис. 3. Розподіл витрат у ВНЗ III–IV рівнів акредитації по функціях, 2013 р. [3]

Розподіл витрат у ВНЗ III–IV рівнів акредитації по фінансуючих організаціях, 2007–2013 рр. [3]

Організації за формами власності	Рік						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Державний сектор	10 131 519	14 622 382	16 371 454	19 313 907	20 549 842	22 578 787	22 835 584
Недержавний сектор	7 920 650	9 049 862	9 899 785	10 751 257	11 054 861	10 678 670	10 877 624
Темп зростання витрат державного сектору	–	144,33	111,96	117,97	106,40	109,87	101,14
Темп зростання витрат недержавного сектора	–	114,26	109,39	108,60	102,82	96,60	101,86
Коефіцієнт випередження	–	1,26	1,02	1,09	1,03	1,14	0,99

Впродовж всього періоду, що досліджується, виявлено, що превалювали витрати державного сектора (рис. 4).

Але у 2013 р. спостерігається більш значне збільшення темпу зростання витрат недержавного сектора у ВНЗ III–IV рівнів акредитації, ніж темпу зростання витрат державного сектора, про що свідчить коефіцієнт випередження, який дорівнює 0,99 (див. табл. 2). Це означає більш швидке зростання обсягів фінансування ВНЗ III–IV рівнів акредитації недержавними установами, ніж державними, що свідчить про становлення сучасних вітчизняних ВНЗ на шлях до фінансової автономії.

Автономізація ВНЗ означає розширення меж їх академічної, організаційної та фінансової свободи, а саме: ВНЗ має право встановлювати власні форми матеріального заохочення, розпоряджатися надходженнями, відкривати поточні та депозитні рахунки в банках. Іншими словами, прийняття рішень щодо розподілу коштів та генерування доходів відбувається не державою, а самим університетом.

Фінансова автономія ВНЗ у світовому просторі визначається декількома основними параметрами (табл. 3) [4, 12, 13].

Фінансова автономія підводить до того, що університети змушені працювати над диверсифікацією джерел надходжень коштів. Державі складно повністю фінансово підтримувати вищу освіту, яка сьогодні стала масовою, а кількість навчальних програм за останні 50 років суттєво зросла. Для підтримки своєї діяльності

керівництво ВНЗ почало диверсифікувати надходження шляхом залучення приватних коштів – студентів-платників, бізнесменів та меценатів [12].

Існує помітна тенденція, особливо у країнах Західної Європи, до виділення державного фінансування у вигляді блокових грантів. Блокові гранти – це вид фінансування, який покриває декілька категорій витрат, зокрема, витрати на навчальний процес, поточні витрати та/або витрати на науково-дослідну діяльність. За таких умов університети можуть вільно розподіляти кошти всередині закладу відповідно до власних потреб [13].

Основними джерелами фінансування вищої освіти в Україні є кошти державного та місцевого бюджетів; кошти юридичних і фізичних осіб, громадських організацій, фондів; спонсорські та добровільні внески та пожертвування; кошти галузей народного господарства, плата за додаткові освітні послуги та інші послуги, що надаються закладами освіти.

Так, у 2013 р. структура витрат у ВНЗ III–IV рівнів акредитації по фінансуючих організаціях виглядає таким чином (рис. 5).

Таким чином, максимальна питома вага в структурі витрат у ВНЗ III–IV рівнів акредитації дорівнює 66,35 % фінансування центральним урядом; 31,18 % – домашніми господарствами; 1,38 % – обласними бюджетами/місцевим урядом; 1,09 % – приватними фірмами та корпораціями.

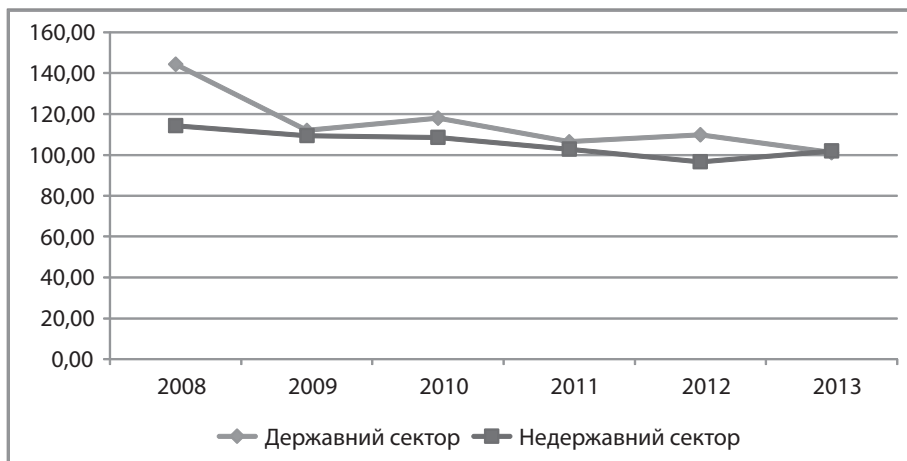
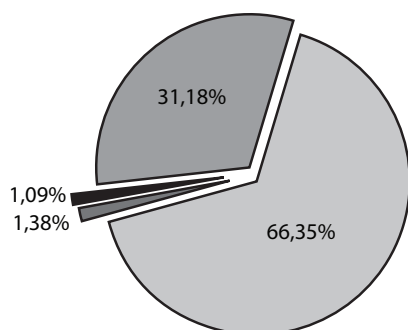


Рис. 4. Темпи зростання витрат державного та недержавного секторів у ВНЗ III–IV рівнів акредитації

Параметри, що визначають фінансову автономію ВНЗ

Параметри	Характеристика параметрів	Реалізація	Країна
Тривалість циклу державного фінансування	Чим рідше держава або контролюючий орган визначає обсяг фінансування, тим більше свободи має університет у формуванні свого бюджету, тим більш довгострокову стратегію може визначити для себе	Бюджетний цикл більше 1 року	Австрія, Норвегія, Люксембург і Бранденбург
		Державне фінансування 1 рік	Україна та країни ЄС
Тип державного фінансування	Можливість ВНЗ самому визначити статті витрат	Уряд виділяє фіксовану суму з бюджету, а ВНЗ сам вирішує, як і на що її витратити	Більшість країн світу
		З державної скарбниці виділяється фіксована сума під чітко визначені наперед статті витрат	Україна
Можливість зберігати прибуток	Право зберігати у себе до наступного бюджетного циклу невикористаний прибуток або надлишок	Виконується	Австрія, Фінляндія, Франція, Нідерланди та ін.
Право власності на будівлі	Право вільно купувати чи продавати будівлі	Суттєво обмежено	Країни ЄС
		університети розпоряджаються майном на праві оперативного управління	Україна
Можливість встановлювати розмір плати за навчання	Право зберігати у себе до наступного бюджетного циклу невикористаний прибуток або надлишок	немає плати за навчання для студентів цієї країни і країн – членів ЄС	Австрія, Данія, Естонія, Фінляндія, Франція, Угорщина, Ісландія, Італія, Нідерланди, та ін.
		мають право самі визначити ціну на платну форму навчання	Україна



■ Центральний уряд ■ Обласні бюджети / Місцевий уряд
■ Приватні фірми та корпорації ■ Домашні господарства

Рис. 5. Структура витрат у ВНЗ III-IV рівнів акредитації по фінансуючих організаціях, 2013 р. [3]

ВИСНОВКИ

Таким чином, вивчено основні тенденції у фінансуванні вищої освіти та структуру витрат по фінансуючих організаціях та за їх формами власності, по функціях ВНЗ III-IV рівнів акредитації.

Також визначено основні параметри фінансової автономії ВНЗ у світовому просторі. Проведення реформ у системі вищої освіти дозволить уникнути невідповідності світовим параметрам фінансової автономії ВНЗ та інтегрувати вітчизняні ВНЗ до європейського освітянського простору, а також зробити фінансування ВНЗ більш прозорим.

Дослідження основних аспектів фінансування вищої освіти дозволить у подальшому оптимізувати розподілення коштів, визначити та задовольняти потреби споживачів освітніх послуг та підвищити її конкурентоспроможність. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про вищу освіту» № 1556-VII від 01.07.2014 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>
2. Абанкіна І. В. Сравнительная характеристика систем высшего образования зарубежных стран: конкурентные методы финансирования / И. В. Абанкіна, Т. В. Абанкіна, Е. А. Николаенко, Л. М. Филатова // Экономика образования. – 2013. – № 1. С. 53–73.
3. Національні рахунки освіти України у 2013 році: Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. University Autonomy in Europe. European University Association [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.university-autonomy.eu>
5. Боголіб Т. М. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в трансформаційний період : монографія / Т. М. Боголіб. – К. : Міленіум, 2006. – 508 с.
6. Бойко А. І. Філософія модернізації освіти в системі ринкових трансформацій: світоглядно філософський аналіз. – К. : Знання України, 2009. – 379 с.
7. Кичко І. І. Фінансування освіти в умовах формування соціально орієнтованої економіки / І. І. Кичко // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 53 – 59.

8. Груздев Г. В. Проблемы финансирования высшего образования в контексте задач инновационного развития ВУЗов / Г. В. Груздев, Ю. А. Платонова // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. – 2012. – № 2 (2). – С. 75–80 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-finansirovaniya-vysshego-obrazovaniya-v-kontekste-zadach-innovatsionnogo-razvitiya-vuzov>

9. Шевченко Л. С. Фінансування вищої освіти: диверсифікація джерел / Л. С. Шевченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tlaw.nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/07/Шевченко-1.pdf>

10. Кузьминов Я. И. Интегрированная модель финансирования высшего профессионального образования Российской Федерации / Я. И. Кузьминов, Б. Л. Рудник // Экономика образования. – 2007. – № 2. – С. 18–33 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/integrirovannaya-model-finansirovaniya-vysshego-professionalnogo-obrazovaniya-rossiyskoj-federatsii>

11. Павлюткин И. В. Ресурсная зависимость и институты: детерминанты ВУЗовского поведения в трех организационных популяциях / И. В. Павлюткин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://memo.hse.ru/data/2011/08/09/1268005349/VO2007-03-Pavlyutkin.pdf>

12. Світящук І. Від прозорості до автономії / І. Світящук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cedos.org.ua/uk/osvita/vid-prozorosti-do-avtonomii#sdfnote12sym>

13. Естерманн Т. Автономія університетів Європи II. Система показників / Т. Естерманн, Т. Ноккала, М. Стайнел [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.university-autonomy.eu>

REFERENCES

Abankina, I. V. et al. "Srovnitelnaia kharakteristika sistem vysshego obrazovaniia zarubezhnykh stran: konkurentnye metody finansirovaniia" [Comparative characteristics of the higher education systems of foreign countries: competitive financing methods]. *Ekonomika obrazovaniia*, no. 1 (2013): 53-73.

Boholib, T. M. *Finansove zabezpechennia rozvytku vyshchoi osvity i nauky v transformatsiyni period* [Financial support for the development of higher education in the transformation period]. Kyiv: Milenium, 2006.

Boiko, A. I. *Filosofia modernizatsii osvity v systemi rynkovykh transformatsii: svitohliadno filosofskiy analiz* [The philosophy of modernization of education system of market transformations, ideological philosophical analysis]. Kyiv: Znannia Ukrainy, 2009.

Estermann, T., Nokkala, T., and Stainel, M. "Avtonomiia universytetiv Evropy II. Sistema pokaznykiv" [The autonomy of universities in Europe II. The system performance]. <http://www.university-autonomy.eu>

Gruzdev, G. V., and Platonova, Yu. A. "Problemy finansirovaniia vysshego obrazovaniia v kontekste zadach innovatsionnogo razvitiia VUZov" [Problems of financing of higher education in the context of the challenges of innovation development of universities]. <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-finansirovaniya-vysshego-obrazovaniya-v-kontekste-zadach-innovatsionnogo-razvitiya-vuzov>

Kychko, I. I. "Finansuvannia osvity v umovakh formuvannia sotsialno oriientovanoi ekonomiky" [Financing of education in the formation of socially oriented economy]. *Finansy Ukrainy*, no. 1 (2003): 53-59.

Kuzminov, Ya. I., and Rudnik, B. L. "Integrirovannaia model finansirovaniia vysshego professionalnogo obrazovaniia Rossiyskoy Federatsii" [The integrated model of financing of higher education of the Russian Federation]. <http://cyberleninka.ru/article/n/integrirovannaya-model-finansirovaniya-vysshego-professionalnogo-obrazovaniya-rossiyskoy-federatsii>

[Legal Act of Ukraine] (2014). <http://zakon4.rada.gov.ua>
 "Natsionalni rakhunky osvity Ukrainy u 2013 rotsi" [National Accounts of Education of Ukraine in 2013]. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy*. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Pavliutkin, I. V. "Resursnaia zavisimost i instituty: determinanty VUZovskogo povedeniia v trekh organizatsionnykh populiatsiakh" [Resource dependence and institutions: university determinants of organizational behavior in the three populations]. <http://memo.hse.ru/data/2011/08/09/1268005349/VO2007-03-Pavlyutkin.pdf>

Shevchenko, L. S. "Finansuvannia vyshchoi osvity: dyversyfikatsiia dzherel" [Financing Higher Education: diversification of sources]. <http://tlaw.nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/07/Шевченко-1.pdf>

Svitiashchuk, I. "Vid prozorosti do avtonomii" [From transparency to autonomy]. <http://www.cedos.org.ua/uk/osvita/vid-prozorosti-do-avtonomii#sdfnote12sym>

"University Autonomy in Europe. European University Association". <http://www.university-autonomy.eu>

ФІНАНСОВА ДУМКА УКРАЇНИ ЯК НАВЧАЛЬНА ДИСЦИПЛІНА ТА СКЛАДОВА ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ ФІНАНСИСТІВ

© 2015 БОЙКО С. В.

УДК 336.113.1

Бойко С. В. Фінансова думка України як навчальна дисципліна та складова формування професійної компетентності майбутніх фінансистів

У статті розглянуто питання необхідності підвищення якості підготовки студентів у напрямі посилення уваги до еволюції фінансового господарства, становлення та розвитку фінансової думки в Україні. Показано значення навчальної дисципліни «Фінансова думка України» у формуванні професійної компетентності майбутніх фінансистів, обґрунтовано мету, завдання та змістовне наповнення дисципліни. Метою дисципліни «Фінансова думка України» є вивчення та творче осмислення основних етапів становлення, розвитку та особливостей сучасного стану фінансової думки України в контексті критичного аналізу наукового доробку українських учених-фінансистів. Основні завдання дисципліни «Фінансова думка України» полягають у такому: дослідити особливості становлення та розвитку фінансової думки в Україні; визначити вплив фінансової думки Заходу на її формування та розвиток; визначити специфічні особливості та риси української наукової школи державних (публічних) фінансів; дослідити теоретичні розробки українських учених у галузі бюджету, міжбюджетних відносин, оподаткування, державного кредиту, корпоративних фінансів, страхування тощо; обґрунтувати пропозиції щодо можливостей використання напрацьованих теоретичних положень з метою підвищення ефективності функціонування державних фінансів України і подальшого розвитку вітчизняної фінансової науки. Дослідження поглядів на фінансове господарство держави було невід'ємною складовою робіт з фінансів та викладання теорії фінансів у дореволюційний період. З 1990-х років починається період активного відродження наукових досліджень фінансової думки України, який продовжується й сьогодні.

Ключові слова: фінанси, фінансове господарство, фінансова думка, історія фінансової думки, навчальна дисципліна.

Рис.: 1. **Бібл.:** 26.

Бойко Світлана Василівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту, Білоцерківський інститут економіки та управління Відкритого міжнародного Університету розвитку людини «Україна» (пров. 2-й Комсомольський, 42, Біла Церква, 09100, Україна)

E-mail: svitlanaboyko@ukr.net

УДК 336.113.1

UDC 336.113.1

Бойко С. В. Финансовая мысль Украины как учебная дисциплина и составляющая формирования профессиональной компетентности будущих финансистов

Boiko S. V. Financial Thought in Ukraine as an Academic Discipline and a Component of Formation of the Professional Competence of Future Financiers

В статье рассмотрены вопросы необходимости повышения качества подготовки студентов в направлении усиления внимания к эволюции финансового хозяйства Украины, становления и развития финансовой мысли в Украине. Показано значение учебной дисциплины «Финансовая мысль Украины» в формировании профессиональной компетентности будущих финансистов, обоснованы цели, задачи и содержательное наполнение дисциплины. Целью дисциплины «Финансовая мысль Украины» является изучение и творческое осмысление основных этапов становления, развития и особенностей современного состояния финансовой мысли Украины в контексте критического анализа научного наследия украинских ученых-финансистов. Основные задачи дисциплины «Финансовая мысль Украины» заключаются в следующем: исследовать особенности становления и развития финансовой мысли в Украине; определить влияние финансовой мысли Запада на ее формирование и развитие; определить специфические особенности и черты украинской научной школы государственных (публичных) финансов; исследовать теоретические разработки украинских ученых в области бюджета, налогообложения, государственного кредита, корпоративных финансов, страхования и т. п.; обосновать предложения относительно возможностей использования наработанных теоретических положений с целью повышения эффективности функционирования государственных финансов Украины и дальнейшего развития отечественной финансовой науки. Исследование взглядов на финансовое хозяйство государства было неотъемлемой составляющей работ по финансам и преподавания теории финансов в дореволюционный период. С 1990-х годов начинается период активного возрождения научных исследований финансовой мысли Украины, который продолжается и сегодня.

The article discusses issues of the necessary improvement of quality of training students in the direction of greater attention to the evolution of the financial economy in Ukraine, the formation and development of financial thought in Ukraine. Importance of the academic discipline «Financial thought in Ukraine» for the formation of professional competence of future financiers has been displayed, objectives, tasks and content of the discipline have been substantiated. Objective of the academic discipline «Financial thought in Ukraine» contains studying and creative interpretation, which are directed at the basic stages of formation, development and features of current status of financial thought in Ukraine in the context of a critical analysis of the scientific heritage of Ukrainian scientists-financiers. The main tasks of the academic discipline «Financial thought in Ukraine» are as follows: exploration of the features of the both formation and development of financial thought in Ukraine; determination of the effect of the Western financial thought on its formation and development; determination of the specific features and characteristics of the Ukrainian scientific school of the State (public) finance; exploration of the theoretical developments by Ukrainian scientists in the area of budget, taxation, public credit, corporate finance, insurance, etc.; substantiation of proposals on how to use the existing theoretical provisions with a view to enhancing the efficiency of the public finance as well as the further development of the domestic financial science. Studying views on financial economy of the State was an integral part of the papers on finance and teaching of the theory of finance in the pre-revolutionary period. With the 1990's begins the period of an active revival of research in the financial thought of Ukraine, which continues today.

Ключевые слова: финансы, финансовое хозяйство, финансовая мысль, история финансовой мысли, учебная дисциплина.

Key words: finance, financial economy, financial thought, history of financial thought, academic discipline.

Рис.: 1. **Библ.:** 26.

Pic.: 1. **Bibl.:** 26.

Бойко Светлана Васильевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита, Белоцерковский институт экономики и управления Открытого международного университета развития человека «Украина» (пер. 2-й Комсомольский, 42, Белая Церковь, 09100, Украина)

Boiko Svitlana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Finance and Credit, Bilotserkivskiy Institute of Economics and Management of Open International University of Human Development «Ukraine» (prov. 2-yi Komsomolskiy, 42, Bila Tserkva, 09100, Ukraine)

E-mail: svitlanaboyko@ukr.net

E-mail: svitlanaboyko@ukr.net

Проблема змісту економічної освіти постійно дискутується в освітньому просторі. Наслідком такого процесу є постійні зміни переліку дисциплін та їх змістовного наповнення. Проте поза увагою керівництва навчальних закладів, учених-фінансистів залишається необхідність вивчення студентами спеціальності «Фінанси і кредит» історії фінансів та фінансової думки як світової, так і України. Навчальними планами підготовки бакалаврів, спеціалістів та магістрів з напрямку «Фінанси і кредит» не передбачено обов'язкового вивчення дисципліни «Фінансова думка України» або подібних дисциплін в межах жодного з циклів підготовки (гуманітарної та соціально-економічної, математичної, природничо-наукової (фундаментальної), професійної та практичної).

Доцільність вивчення історії є незаперечним фактом, не повинно викликати заперечення і вивчення як історії фінансів, так і відображення процесу становлення та розвитку фінансових відносин у науковій думці. Окремі з навчальних закладів даний недолік намагаються компенсувати внесенням дисциплін історико-фінансового змісту до тих, що підлягають вибору студентами. У Чернівецькому національному університеті імені Юрія Федьковича студенти мають можливість вивчення дисципліни «Історія фінансової науки» [1], у Донецькому національному університеті – «Історія фінансів і кредиту» [2], у Національному університеті державної податкової служби України – «Історія фінансів» [3], у Київському національному університеті технологій та дизайну – «Історія фінансів» [4], у Міжнародному університеті бізнесу і права (м. Херсон) – «Історія фінансів і банківської справи» [5].

Ще гіршою виявляється ситуація з вивченням становлення та розвитку фінансової думки. На підставі особистого моніторингу інтернет-сайтів економічних факультетів та відповідних кафедр з'ясовано, що лише у кількох вишах представлені навчальні дисципліни, метою яких є формування системного бачення еволюції фінансової думки: Національний університет державної податкової служби України – «Становлення і розвиток фінансової науки» [3], Білоцерківський інститут економіки та управління університету «Україна» – «Актуальні проблеми фінансової думки України» [6], Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля – «Розвиток фінансової думки» [7]. Піонерним у даному напрямі слід вважати Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, де з 2013 р. введено дисципліну «Фінансова думка України» для підготовки бакалаврів [8].

Дослідження історичної ретроспективи фінансової науки свідчить про визначення важливості вивчення поглядів учених на процеси та явища, що відбуваються у фінансовому секторі. Для аргументації даного положення звернемося до праць українських учених-фінансистів другої половини XIX – початку XX ст., які мали безпосереднє відношення до зародження фінансів як науки та навчальної дисципліни в Україні.

І. І. Патлаєвський (1839–1983) освіту отримав на юридичному факультеті Імператорського університету Св. Володимира, працюючи в Новоросійському уні-

верситеті (нині – Одеський національний університет імені І. І. Мечникова), підготував унікальний «Курс фінансового права», який, за рекомендацією вченої ради, був виданий уже після смерті вченого в 1885 р. в Одесі. *І. І. Патлаєвський*, таким чином, побудував свій курс фінансів, що у вступі не оминув увагою становлення та розвиток фінансової науки [9, с. 9–17]. Вчений досліджував праці представників різних економічних шкіл та напрямів: камералістів, фізіократів, представників класичної школи політичної економії, німецької історичної школи. Саме в Німеччині, на думку *І. І. Патлаєвського*, наука про фінанси отримала самостійний розвиток [9, с. 14], особлива увага приділена внеску німецьких учених (*Ф. Юсті, Л. Якоб, К. Рау*) у розвиток як загальних положень теорії фінансів, так і вчення про окремі складові фінансового господарства. Натомість *І. І. Патлаєвський* вказує на недостатність наукових досліджень фінансів у Росії.

Відомий учений-фінансист, випускник і доцент Імператорського університету Св. Володимира *І. Т. Тарасов* (1849–1929) у праці «Нарис науки фінансового права» (1883) обґрунтовував доцільність вивчення історії фінансових учень таким чином: «в історії фінансових учень і інституцій осмислюється сучасний стан теорії та практики державного господарства, і ця сама історія піднімає частково завісу з майбутнього цього господарства» [10, с. 165]. Учений стверджував, що уже у другій половині XIX ст. література для вивчення історії фінансів та фінансових учень «дуже багата і якісно, і кількісно, причому, як видно з вищевикладеного історичного нарису розвитку цієї літератури, вона відрізняється різноманітністю напрямів» [11, с. 106]. *І. Т. Тарасов* значну частину своєї праці присвятив критичному аналізу творчого доробку європейських і російських учених: *П. П. Леруа-Больє* (1843–1916), *А. Сміта* (1723–1790), *Ж.-Б. Сея* (1767–1832), *Дж. С. Мілля* (1806–1873), *А. Вагнера* (1835–1917), *Л. фон Штейна* (1815–1890), *І. Я. Горлова* (1814–1890), *В. О. Лебедева* (1833–1909), *І. І. Патлаєвського* (1839–1883), *І. І. Янжула* (1846–1914) та інших.

Продовжуючи та підтримуючи традиції історичної школи, *І. І. Янжул* досліджував розвиток державних потреб, видатків та доходів, починаючи з перших цивілізаційних об'єднань. Він вказував, що «за відсутності твердих наукових принципів і положень тільки одне порівняння і зіставлення історичних фактів, заглиблення в досвід минулого дає нам можливість раціонально оцінювати правильність, доцільність і застосовність того чи того фінансового заходу, того чи того джерела державних доходів» [10, с. 397]. У межах підручника «Основні засади фінансової науки. Вчення про державні доходи» (1904) *І. І. Янжул* наводить нарис історії фінансових ідей з дослідженням еволюції фінансової думки, обмежуючись лише меркантилістами, фізіократами, представниками класичної школи політичної економії.

Продовжити перелік наукових праць, у яких мало місце дослідження фінансової думки, можна працями українських учених-фінансистів *М. М. Алексеєнка* (1848–1917) [12], *М. Х. Бунге* (1823–1895) [13,14], *С. І. Іловайського* (1861–1907) [15], *К. Г. Воблого* (1876–1947) [16], *Й. М. Кулішер* (1878–1933) [17]. Таким чином, до-

слідження наукового доробку учених-економістів, фінансистів було невід'ємною складовою як монографічних, дисертаційних робіт, так і підручників з фінансів другої половини XIX – початку XX ст. Під час викладання теорії фінансів у дореволюційний період у навчальних закладах обов'язково приділялася увага становленню та розвитку фінансової думки, еволюції поглядів на фінансове господарство держави.

Суттєві зміни у розумінні необхідності та доцільності вивчення фінансової думки пов'язані зі зміною політичного та економічного ладу та настанням радянського періоду. По-перше, до 30-х років XX ст. тривав перехідний період, і фінансова наука розвивалася на теоретико-методологічних засадах, що були закладені у другій половині XIX – початку XX ст., в університетах працювали ерудовані та досвідчені науковці, в бібліотеках був вільний доступ до вітчизняної та зарубіжної фінансової літератури. По-друге, у 1930-х роках розпочався розвиток радянської фінансової теорії, яка базувалася виключно на положеннях марксистсько-ленінської ідеології, програмних документах комуністичної партії з одночасним запереченням положень «буржуазної» фінансової теорії; на зміну ученим-фінансистам прийшли практичні та партійні діячі, ідеологи, які активно поширювали марксистсько-ленінські ідеї у фінансову науку. Потретьє, повсюдно мало місце виключення з навчальних посібників та підручників розділів, присвячених становленню та розвитку фінансової думки. Сукупність вищеперахованих факторів та обставин зумовила те, що кілька десятиліть домінував підхід про недоцільність та неприпустимість вивчення напрацьованих у царині фінансів, особливо це стосувалося зарубіжної фінансової думки; через ідеологічні та політичні обставини втрачався розвиток фінансової науки.

Поступова лібералізація наукових досліджень щодо фінансів, їх історичного розвитку та відображення у працях учених-фінансистів відбулася у 70–80-х роках XX ст., а з 90-х років починається період активного відродження наукових досліджень фінансової думки України, який продовжується й сьогодні. У контексті відродження традицій дослідження фінансової думки слід відмітити колектив кафедри фінансів Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана. У 1979 р. була опублікована фундаментальна монографія «Критика буржуазних реформістських валютних і фінансових відносин капіталізму» [18], співавторами якої стали В. М. Суторміна та В. М. Федосов. Не можна применшувати важливість даної монографії, оскільки саме з даним виданням розпочався період повернення до осмислення та переосмислення теоретичних концепцій фінансів. Продовженням досліджень генези, еволюції та теоретико-методологічних засад фінансової думки стали монографії «Держава – податки – бізнес (Із світового досвіду фіскального регулювання ринкової економіки)» (1992) [19], «Фінансова думка Заходу в XX столітті (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів)» (1999) [20], підручники та посібники «Державні фінанси» (1991) [21], «Теорія фінансів» (2010) [22], «Фінанси» (2008, 2012) [23].

Проблемою фінансової науки загалом і вивчення фінансової думки України зокрема була відсутність фундаментальних досліджень з даної тематики. Якщо прогалину у вивченні світової фінансової думки вдалося частково компенсувати за рахунок монографічних видань та навчальної літератури, то фінансова думка України ще залишалася поза увагою українських учених-фінансистів, так і не вдалося забезпечити увагу сучасних учених до наукового доробку класиків української економічної та фінансової науки.

Повертаючись до фінансової думки як навчальної дисципліни, варто зазначити про майже столітню «перерву» у вивченні поглядів учених-фінансистів на основні процеси та явища фінансової сфери студентами економічних спеціальностей. Вивчення такої навчальної дисципліни не відповідало ідеологічній політиці радянського керівництва, проте з часу одержання незалежності та повної лібералізації наукових поглядів ні провідні викладачі, ні науковці не ініціювали повернення до вивчення фінансової думки студентами.

Метою вивчення дисципліни «Фінансова думка України», на нашу думку, має стати вивчення та творче осмислення основних етапів становлення, розвитку та особливостей сучасного стану фінансової думки України в контексті критичного аналізу наукового доробку українських учених-фінансистів.

Основні завдання дисципліни «Фінансова думка України» полягають у такому:

- ✦ дослідити особливості становлення і розвитку фінансової думки в Україні;
- ✦ визначити вплив фінансової думки Заходу на формування і розвиток української фінансової думки;
- ✦ визначити специфічні особливості та риси Української наукової школи державних (публічних) фінансів;
- ✦ дослідити теоретичні розробки українських учених-фінансистів у галузі бюджету, міжбюджетних відносин, оподаткування і державного кредиту, корпоративних фінансів, страхування, фінансового ринку;
- ✦ обґрунтувати пропозиції щодо можливостей використання напрацьованих теоретичних положень з метою підвищення ефективності функціонування державних фінансів України і подальшого розвитку вітчизняної фінансової науки.

Предметом дисципліни «Фінансова думка України» є закономірності та особливості еволюції фінансової думки в працях українських вчених-фінансистів.

У результаті вивчення даної дисципліни студент повинен набути ряд глобальних компетентностей: мати уявлення про особливості та тенденції сучасного цивілізаційного розвитку; ознайомитися з культурним різноманіттям народів та бути здатним з повагою ставитися до нього; проводити дослідження міжнародного характеру та масштабу, критично мислити та вміти вирішувати важливі проблеми на основі інноваційних підходів.

Поряд із цим у студента повинні сформуватись ряд загальних (інструментальних, міжособистісних та системних) компетентностей: базові знання з професії, здатність до аналізу і синтезу, здатність до критики і самокритики, здатність працювати як самостійно, так і в групі, дослідницькі навички та вміння, навички управління інформацією, міжособистісні навички, здатність до навчання, здатність продукувати нові ідеї, спроможність приймати рішення та розв'язувати наявні проблеми на інноваційній основі.

Після опанування курсу студент повинен знати еволюцію фінансової думки України в контексті основних етапів розвитку, економічні погляди найбільш видатних представників вітчизняної фінансової думки, основні школи, течії, напрямки розвитку фінансової думки в Україні, у т. ч. й сучасні. Студент повинен уміти застосовувати набуті знання при аналізі фінансових явищ, процесів та їх відображення в фінансовій думці; пояснювати взаємозв'язок між фінансовими фактами, фінансовою історією та фінансовою думкою; проводити порівняльний аналіз основних напрямів української фінансової думки в процесі їх еволюції.

Для розкриття змісту дисципліни «Фінансова думка України» потрібно розробити перелік тем з дотриманням принципів науковості, систематичності й послідовності. Вважаємо, що зміст дисципліни найбільш повно розкриватиметься у таких темах:

1. Зародження та розвиток фінансової думки в Україні.
2. Фінансова думка Заходу та її вплив на формування і розвиток української фінансової думки.
3. Фінансова думка України в XIX – початку XX ст. Українська класична школа державних (публічних) фінансів.
4. Теоретичні концепції формування бюджету.
5. Теорія місцевих фінансів та міжбюджетних відносин.
6. Теорії оподаткування.
7. Теорія державного кредиту та боргової політики.
8. Фінансова думка України в радянський період.
9. Фінансова думка України на сучасному етапі її розвитку.
10. Сучасні концепції державних фінансів та їх розвиток.

У першій темі «Зародження та розвиток фінансової думки в Україні» доцільно приділити увагу системі фінансових наукових знань та методології фінансової науки, методологічним основам становлення фінансової науки в контексті розвитку економічної думки України. Провести періодизацію та визначити етапи становлення та розвитку фінансової науки, визначити ступінь вивчення історії фінансової думки України вітчизняними сучасними науковцями. З одного боку, слід вказати на відсутність навчально-методичної літератури, з іншого – у 2010 р. вийшла друком перша оригінальна тритомна праця з еволюції фінансової думки України – «Фінансова думка України», що містить монографію [24], енциклопедію [25] і хрестоматію [10, 26]. Авторами тритомної праці стали відомі українські вчені-фінансисти,

доктори економічних наук, професори С. В. Львовичкін, В. М. Федосов, С. І. Юрій, П. І. Юхименко. Вчені не лише ініціювали та реалізували фундаментальне та змістовно завершене дослідження фінансової думки України, а й продовжили наукові традиції Української класичної школи державних (публічних) фінансів.

У другій темі «Фінансова думка Заходу та її вплив на формування і розвиток української фінансової думки» слід з'ясувати основні школи (фізіократи, англійська класична політекономія, історична школа Німеччини, маржиналізм, кейнсіанство, монетаризм, інституціоналізм та ін.) та погляди провідних учених-економістів та фінансистів. Доцільно визначити особливості та інструменти впливу західної фінансової науки на формування поглядів представників Української класичної школи державних фінансів та сучасних учених.

Третя тема «Фінансова думка України в XIX – початку XX ст. Українська класична школа державних (публічних) фінансів» присвячена зародженню фінансової науки в Україні, формуванню предмета і змісту фінансової науки у XIX – початку XX ст. (за працями М. Х. Бунге, І. Т. Тарасова, Г. Д. Сидоренко, С. Ю. Вігте). Визначено методологічні ознаки Української класичної школи державних (публічних) фінансів, основні осередки фінансової думки України та роль Київського національного економічного університету у зародженні та формуванні української фінансової думки.

Наступні теми присвячені детальному вивченню теоретичних концепцій окремих складових фінансового господарства: бюджету, його доходної та видаткової частинам, міжбюджетним відносинам, державному кредиту та борговій політиці.

Необхідно визначити основні напрями наукових досліджень учених-фінансистів Української класичної школи державних фінансів у другій половині XIX ст. – на початку XX ст. у царині:

- ✦ *бюджету та бюджетних відносин:*
 - сутність бюджету та його роль в економічному розвитку держави;
 - необхідність забезпечення засад публічності та правового регламентування процесів складання та виконання бюджету;
 - оптимізація доходної частини бюджету шляхом зміни пропорцій податкових і неподаткових надходжень;
 - оптимізація фінансування виконання державою різних функцій, забезпечення ощадливості та результативності під час виконання бюджету;
 - міжбюджетні відносини та визначення перспектив децентралізації видатків з одночасним закріпленням джерел доходів місцевих бюджетів;
- ✦ *податкової політики:*
 - сутність та вплив податків на економічний розвиток держави;
 - розподіл податкового тягаря між різними верствами населення з метою забезпечення соціальної справедливості шляхом застосування податкових пільг, диференціації податкових ставок;
 - прогресивне оподаткування доходів фізичних осіб та прибутків юридичних осіб як найоптимальніший

інструмент з позиції соціальної справедливості та фінансової достатності;

- оптимізація податкової системи як сукупності прямих і непрямих податків, зборів з визначенням переваг і недоліків кожного з них;

- забезпечення фінансової автономії місцевих бюджетів шляхом справляння місцевих податків;

- перекладання податків як форма реагування на надмірний податковий тиск;

- ✦ *державного боргу:*

- державний борг як джерело покриття дефіциту бюджету, що виникає внаслідок необхідності фінансування надзвичайних видатків, тому державні позики вважалися надзвичайними доходами;

- теорія податкових і позикових (боргових) фінансів;

- організація місцевого кредиту як джерела фінансування видатків місцевих союзів;

- напрями управління державним боргом, зокрема конверсія та анулювання.

У восьмій темі – «Фінансова думка України в радянський період» – необхідно провести періодизацію розвитку фінансової думки на даному етапі: «майже до кінця 20-х років ХХ ст. вона ще зберігала свою самобутність і високий науково-теоретичний рівень. Переломними стають 30-ті роки ХХ ст., з цього часу майже упродовж 40 років тривав період руйнації та занепаду української фінансової думки, який затягнувся до приблизно до кінця 60-х років. 70–80-ті роки ХХ ст. – це поступове поживлення і розширення наукових досліджень у сфері фінансів» [24, с. 533]. Методологія Української наукової школи державних фінансів була майже знищена у радянський період, з одночасним присвоєнням статусу «буржуазних» ученим-фінансистам ХІХ ст. та неврахуванням їх наукових ідей, а також відмовою від вивчення історичного досвіду побудови та функціонування власної бюджетної та податкових систем, управління борговими операціями.

Дев'ять та десята теми присвячені сучасному стану фінансової думки України. Вивчення наукового доробку сучасних учених-фінансистів окремо за напрямками: вчення про державні фінанси, місцеві фінанси, фінансові ринки, страхування, корпоративні фінанси, фінанси домогосподарств.

Концепцію навчальної дисципліни «Фінансова думка України» наведено на *рис. 1*.

Оскільки в системі нормативних дисциплін, які вивчаються студентами напряму підготовки «Фінанси і кредит», відсутня дисципліна, яка розкриває еволюцію вітчизняної фінансової думки від її зародження і до сучасного стану, пропонуємо запровадити вивчення курсу «Фінансова думка України». З одного боку, дисципліна дасть змогу поглибити та конкретизувати знання, набуті студентами в результаті вивчення дисциплінам «Історія економіки та економічної думки», «Фінанси», з іншого – створить значне теоретико-методологічне підґрунтя для подальшого вивчення фінансових дисциплін, а також сприятиме формуванню фінансової культури та патріотичності, ерудо-

ваності, самореалізації особи як майбутнього фахівця з фінансів.

Запровадження навчальної дисципліни «Фінансова думка України» як однієї з дисциплін має важливе значення у формуванні професійної компетентності майбутніх фінансистів завдяки науково-пізнавальній, національно-виховній та освітній складовим. Вивчення генези та еволюції фінансової думки України, яка існує вже понад 150 років, її внеску в розвиток фінансової науки, можливостей його використання в сьогоднішній фінансовій теорії та практиці не може бути поза увагою сучасних учених-фінансистів та залишитися недонесеним до студентів-фінансистів.

Дослідження феномена Української наукової школи державних фінансів, її місця і ролі у світовій економічній думці, наукового доробку вітчизняних учених у сферах державного та місцевого фінансового господарств, особливо бюджету, міжбюджетних відносин, податків, державного кредиту та боргу, мають стати підґрунтям для подальшого розвитку сучасної фінансової науки. Адже її представниками було закладено підвалини української фінансової науки та розроблено рекомендації для фінансової практики, багато з яких не втратили своєї актуальності й нині. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Економічний факультет Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.econom.chnu.edu.ua/index.php/finkred/kaf-fin-navch-mod>
2. Кафедра фінансів і банківської справи. Економічний факультет Донецького національного університету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.donnu.edu.ua/ru-ru/departments/kafedra-finansiv-i-bankivskoyi-spravy/%D0%B4%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%D1%96%D0%BD%D0%B8>
3. Кафедра фінансів Національного університету ДПСУ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://asta.edu.ua/10-kafedri/216-kafedra-finansiv>
4. Кафедра фінансів та фінансово-економічної безпеки Київського національного університету технологій та дизайну [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kntud.com.ua/university/faculties/engineering_economics/finances/
5. Навчальний процес. Міжнародний університет бізнесу і права [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mubip.org.ua/?page_id=1016
6. Білоцерківський інститут економіки та управління університету «Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bc-uu.com.ua/>
7. Кафедра міжнародних фінансів та банківської справи Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://duer.edu.uk/university_structure/faculty_1001/chair_1105/staff_2838
8. Кафедра фінансів Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://fef.kneu.edu.ua/ua/depts7/k_finansiv/
9. Патлаевский И. И. Курс финансового права / И. И. Патлаевский. – Одесса : Тип. Одес. вестн., 1885. – 411 с.
10. Фінансова думка України : у 3-х томах / С. І. Юрій, С. В. Львовичкін, В. М. Федосов, П. І. Юхименко. – К. : Кондор; Т. : Економічна думка. – Том 3. Частина 1. Хрестоматія. – 2010. – 471 с.

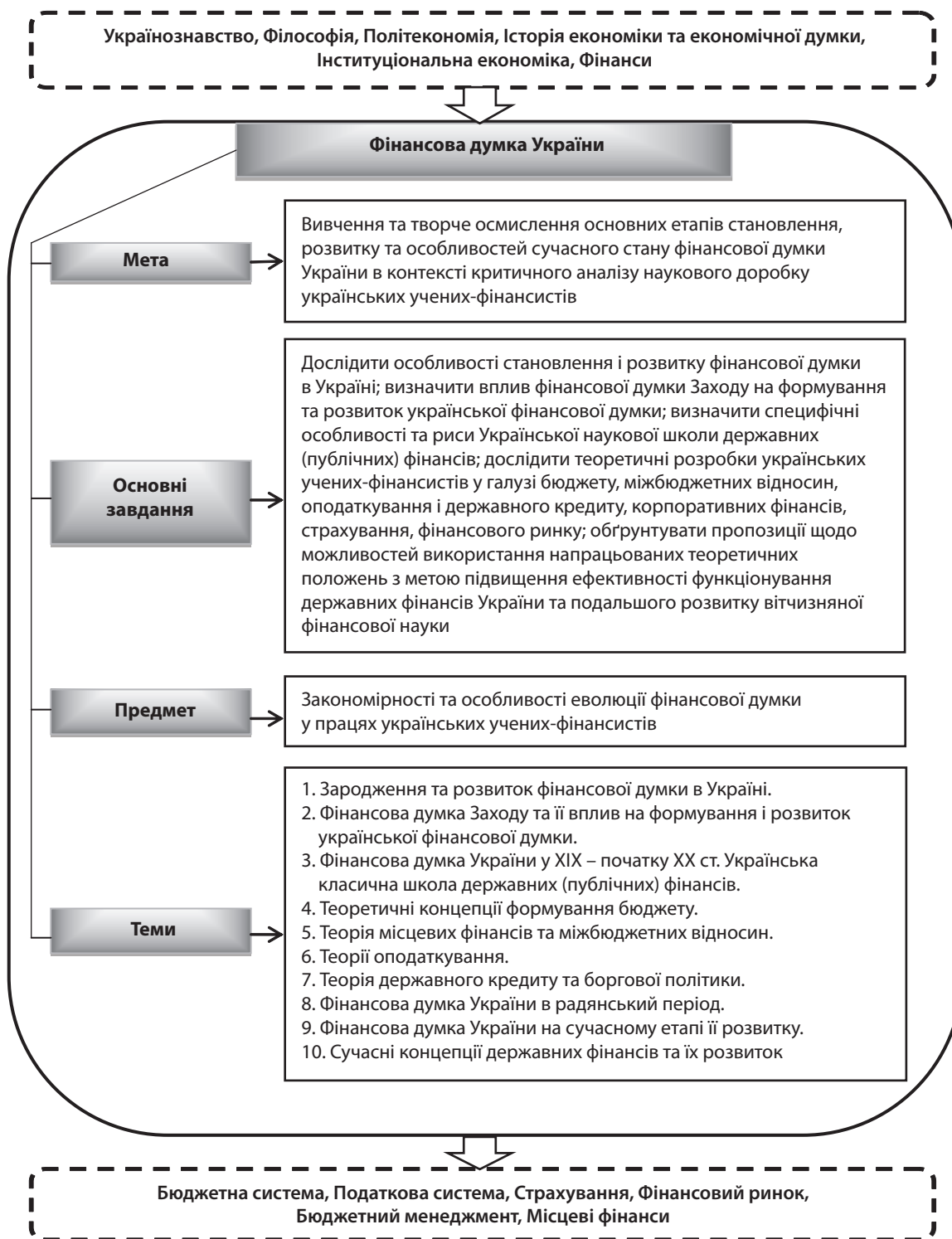


Рис. 1. Концепція навчальної дисципліни «Фінансова думка України»

Джерело: побудовано автором.

11. Тарасов І. Т. Очерк науки фінансового права / І. Т. Тарасов // Финансы и налоги: очерки теории и политики. – М. : Статут, 2004. – С. 47–376.

12. Алексеенко М. М. Взгляд на развитие учения о налоге у экономистов А. Смита, Ж.-Б. Сея, Рикардо, Сисмонди и Д. С. Милля / М. М. Алексеенко. – Харьков : Университет. типогр., 1870. – 173 с.

13. Бунге Н. Х. Очерки политико-экономической литературы / Н. Х. Бунге. – СПб. : Типогр. В. Ф. Киршбаума, 1895. – VI + 465 с.

14. Бунге Н. Х. О месте, занимаемом политической экономией в системе народного образования, и об ее практической деятельности / Н. Х. Бунге. – К., 1856. – 65 с.

15. Иловайский С. И. Учебник фінансового права / С. И. Иловайский ; доп. Г. И. Тиктиным ; под ред. Н. П. Яснопольского. – [5-е (посмерт.) изд.]. – Одесса : Изд. Е. С. Иловайской, 1912. – XI + 604 с.

16. Вобль К. Г. Начальный курс политической экономии: История, теория и финансы / К. Г. Вобль. – К., 1918. – 252 с.

17. Кулишер И. М. Очерки финансовой науки. Вып. 1 / И. М. Кулишер. – Пг. : Наука и Школа, 1919. – 252 с.

18. Степаненко В. А. Критика буржуазных и реформистских теорий валютно-финансовых отношений капитализма / В. А. Степаненко, В. Н. Сутормина, В. М. Федосов. – К. : Наук. думка, 1979. – 331 с.

19. Сутормина В. М. Держава – податки – бізнес (Із світового досвіду фіскального регулювання ринкової економіки) : монографія / В. М. Сутормина, В. М. Федосов, В. Л. Андрущенко. – К. : Либідь, 1992. – 328 с.

20. Андрущенко В. Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів) : монографія / В. Л. Андрущенко. – Львів : Каменяр, 1999. – 305 с.

21. Государственные финансы : учеб. пособие для студентов экон. вузов и фак. / В. М. Федосов, Л. Д. Буряк, Д. Д. Бутаків та др. ; под ред. В. М. Федосова, С. Я. Огородника и В. Н. Суторминой. – К. : Либідь, 1991. – 276 с.

22. Теорія фінансів : підручник / П. І. Юхименко, В. М. Федосов, Л. Л. Лазебник та ін. ; за заг. ред. В. М. Федосова, С. І. Юрія. – К. : Центр навчальної літератури, 2010. – 576 с.

23. Фінанси : підручник / За ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2012. – 687 с.

24. Фінансова думка України : у 3-х томах / С. І. Юрій, С. В. Львовичкін, В. М. Федосов, П. І. Юхименко. – К. : Кондор; Т. : Економічна думка. – Том 1. Монографія. – 2010. – 687 с.

25. Фінансова думка України : у 3-х томах / С. І. Юрій, С. В. Львовичкін, В. М. Федосов, П. І. Юхименко. – К. : Кондор; Т. : Економічна думка. – Том 2. Енциклопедія. – 2010. – 584 с.

26. Фінансова думка України : у 3-х томах / С. І. Юрій, С. В. Львовичкін, В. М. Федосов, П. І. Юхименко. – К. : Кондор; Т. : Економічна думка. – Том 3. Частина 2. Хрестоматія. – 2010. – 734 с.

REFERENCES

Alekseenko, M. M. *Vzgliad na razvitie ucheniia o naloge u ekonomistov A. Smita, Zh.-B. Seia, Rikardo, Sismondi i D. S. Millia* [A look at the development of the doctrine of tax economists Adam Smith, JB Say, Ricardo, Sismondi, and John Stuart Mill]. Kharkiv: Universitetskaia tipografiia, 1870.

Andrushchenko, V. L. *Finansova dumka Zakhodu v KhKh stolitti (Teoretichna kontseptualizatsiia i naukova problematika derzhavnykh finansiv)* [Financial idea of the West in the twentieth century (theoretical conceptualization and scientific problems of public finances)]. Lviv: Kameniar, 1999.

"Bilotserkivskiy instytut ekonomiky ta upravlinnia universtetu «Ukraina»" [Belotserkovsky Institute of Economics and Management of the University "Ukraine"]. <http://bc-uu.com.ua/>

Bunge, N. Kh. *Ocherki politiko-ekonomicheskoy literatury* [Essays on the political and economic literature]. St. Petersburg: Tipografiia V. F. Kirshbauma, 1895.

Bunge, N. Kh. *O meste, zanimаемом politicheskoy ekonomiey v sisteme narodnogo obrazovaniia, i ob ee prakticheskoy deiatelnosti* [The place occupied by the political economy in the educational system, and of its practice]. Kyiv, 1856.

"Ekonomichniy fakultet Chernivetskoho natsionalnoho universytetu imeni Yurii Fedkovycha" [Faculty of Economics Chernivtsi University]. <http://www.econom.chnu.edu.ua/index.php/finkred/kaf-fin-navch-mod>

Fedorov, V. M. et al. *Gosudarstvennyye finansy* [Public finance]. Kyiv: Lybid, 1991.

Finansy [Finance]. Kyiv: Znannia, 2012.

Ilovayskiy, S. I. *Uchebnik finansovogo prava* [The textbook of financial law]. Odessa: Izd-vo E. S. Ilovayskoy, 1912.

"Kafedra finansiv Natsionalnoho universytetu DPS Ukrainy" [Department of Finance National University of STS of Ukraine]. <http://asta.edu.ua/10-kafedri/216-kafedra-finansiv>

"Kafedra finansiv ta finansovo-ekonomichnoi bezpeky Kyivskoho natsionalnoho universytetu tekhnologii ta dizainu" [Department of Finance and the financial and economic security of the Kiev National University of Technology and Design]. http://knutd.com.ua/university/faculties/engineering_economics/finances/

Kulisher, I. M. *Ocherki finansovoy nauki* [Sketches of financial science]. Petrograd: Nauka i Shkola, 1919.

"Kafedra finansiv i bankivskoi spravy. Ekonomichniy fakultet Donetskoho natsionalnoho universytetu" [Department of Finance and Banking. Economic Faculty of Donetsk National University]. <http://ec.donnu.edu.ua/ru-ru/departments/kafedra-finansiv-i-bankivskoyi-spravy/%D0%B4%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%D1%96%D0%BD%D0%B8>

"Kafedra mizhnarodnykh finansiv ta bankivskoi spravy Dni-propetrovskoho universytetu imeni Alfreda Nobel'ia" [Chair of International Finance and Banking Alfred Nobel University]. http://duep.edu.uk/university_structure/faculty_1001/chair_1105/staff_2838

"Kafedra finansiv Kyivskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu imeni Vadyma Hetmana" [Department of Finance Kyiv National Economic University]. http://fef.kneu.edu.ua/ua/depts7/k_f finansiv/

"Navchalnyi protses Mizhnarodnoho universytetu biznesu i prava" [Educational process International University of Business and Law]. http://www.mubip.org.ua/?page_id=1016

Patlaevskiy, I. I. *Kurs finansovogo prava* [The course of the financial law]. Odessa: Tipografiia "Odesskogo vestnika", 1885.

Stepanenko, V. A., Sutormina, V. N., and Fedosov, V. M. *Kritika burzhuaznykh i reformistskikh teorii valiutno-finansovykh ot-nosheniy kapitalizma* [Criticism of bourgeois and reformist theories of monetary and financial relations of capitalism]. Kyiv: Naukova dumka, 1979.

Sutormina, V. M., Fedosov, V. M., and Andrushchenko, V. L. *Derzhava – podatky – biznes (Iz svitovoho dosvidu fiskalnoho rehulivannia rynkovoї ekonomiky)* [The state – taxes – business (international experience with fiscal regulation of market economy)]. Kyiv: Lybid, 1992.

Tarasov, I. T. "Ocherk nauki finansovogo prava" [Essay science of financial law]. In *Finansy i nalogi: ocherki teorii i politiki*, 47-376. Moscow: Statut, 2004.

Voblyy, K. G. *Nachalnyy kurs politicheskoy ekonomii : Istoriia, teoriia i finansy* [The initial course of political economy: History, Theory, and finance]. Kyiv, 1918.

Yukhymenko, P. I. et al. *Teoriia finansiv* [Theory of Finance]. Kyiv: Tsentru uchbovoi literatury, 2010.

Yurii, S. I. et al. *Finansova dumka Ukrainy* [Financial Ukraine thought]. – Vol. 3, part 1. Kyiv; Ternopil: Kondor; Ekonomichna dumka, 2010.

Yurii, S. I. et al. *Finansova dumka Ukrainy* [Financial Ukraine thought]. – Vol. 1. Kyiv; Ternopil: Kondor; Ekonomichna dumka, 2010.

Yurii, S. I. et al. *Finansova dumka Ukrainy* [Financial Ukraine thought]. – Vol. 2. Kyiv; Ternopil: Kondor; Ekonomichna dumka, 2010.

Yurii, S. I. et al. *Finansova dumka Ukrainy* [Financial Ukraine thought]. – Vol. 3, part 2. Kyiv; Ternopil: Kondor; Ekonomichna dumka, 2010.

ФОРМУВАННЯ ПІДХОДУ ДО КЛАСТЕРНОГО УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

© 2015 СУЩЕНКО О. А., ТРУНІНА І. М.

УДК 339.9.01

Сущенко О. А., Труніна І. М. Формування підходу до кластерного управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств в умовах глобальної конкуренції

Метою статті є формування підходу до кластерного управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств в умовах глобальної конкуренції. Обґрунтовано доцільність використання кластерного підходу у сфері управління ЗЕД підприємств. Розроблено принципові засади та сформовано кластерну модель управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств як опису такого управління у вигляді складного механізму із заданими параметрами. Виділено базові елементи кластерної моделі управління ЗЕД підприємства. Визначено цілі виділення елементних кластерів у процесі управління ЗЕД підприємств. Виокремлено часткові функції управління, що відображають функціональне призначення кластерної моделі управління ЗЕД підприємств, і склад її елементів. Запропоновано узагальнене ієрархічне уявлення кластерної моделі управління ЗЕД підприємств. Надано схему оперативного управління функціонуванням кластерної моделі управління ЗЕД підприємств на основі використання основних принципів та засад ситуаційного моделювання. Результативність використання запропонованої моделі управління визначається зростанням частки підприємств на зовнішніх ринках у розрізі відповідних кластерів, розширенням видів ЗЕД підприємств, запровадженням інновацій.

Ключові слова: управління, кластер, зовнішньоекономічна діяльність, конкурентоспроможність, підприємство, модель.

Рис.: 2. **Формул:** 8. **Бібл.:** 10.

Сущенко Олена Анатоліївна – доктор економічних наук, доцент, завідувачка кафедри туризму, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: helen210376@gmail.com

Труніна Ірина Михайлівна – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри міжнародної економіки, Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля (пр. Радянський, 59а, Северодонецьк, Луганська обл., 93400, Україна)

E-mail: alkuba1@ukr.net

УДК 339.9.01

UDC 339.9.01

Сущенко Е. А., Трунина И. М. Формирование подхода к кластерному управлению внешнеэкономической деятельностью предприятий в условиях глобальной конкуренции

Целью статьи является формирование подхода к кластерному управлению внешнеэкономической деятельностью предприятий в условиях глобальной конкуренции. Обоснована целесообразность использования кластерного подхода в сфере управления ВЭД предприятий. Разработаны принципиальные основы и сформирована кластерная модель управления ВЭД предприятий в качестве описания такого управления как сложного механизма с заданными параметрами. Выделены базовые элементы кластерной модели управления ВЭД предприятия. Определены цели выделения элементных кластеров в процессе управления ВЭД предприятий. Выделены частные функции управления, отображающие функциональное назначение кластерной модели управления ВЭД предприятий, и состав ее элементов. Предложено обобщенное иерархическое представление кластерной модели управления ВЭД предприятий. Представлена схема оперативного управления функционированием кластерной модели управления ВЭД предприятий на основе использования основных принципов и основ ситуационного моделирования. Результативность использования представленной модели управления определяется увеличением доли предприятий на внешних рынках в разрезе соответствующих кластеров, расширением видов ВЭД предприятий, внедрением инноваций.

Ключевые слова: управление, кластер, внешнеэкономическая деятельность, конкурентоспособность, предприятие, модель.

Рис.: 2. **Формул:** 8. **Библ.:** 10.

Сущенко Елена Анатольевна – доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой туризма, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: helen210376@gmail.com

Трунина Ирина Михайловна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры международной экономики, Восточноукраинский национальный университет им. В. Даля (пр. Советский, 59а, Северодонецк, Луганская обл., 93400, Украина)

E-mail: alkuba1@ukr.net

Sushchenko O. A., Trunina I. M. Formation of an Approach to the Clustered Management of Foreign Economic Activity of Enterprises in the Conditions of Global Competition

The article is aimed at formation of an approach to the clustered management of foreign economic activity of enterprises in the conditions of global competition. Expedience of use of the cluster approach in the field of management of foreign economic activity of enterprises has been substantiated. A basic framework has been developed and a cluster model for management of foreign economic activity of enterprises providing a description of such management as a complex mechanism with the specified parameters has been created. The basic elements of the cluster model of management of foreign economic activity of enterprise have been allocated. Purposes for selecting elemental clusters in the process of management of foreign economic activity of enterprise have been defined. The partial functions of management that display the functional purpose of the cluster model of management of foreign economic activity of enterprises, as well as the composition of its elements, have been allocated. A generalized hierarchical view of the cluster model of management of foreign economic activity of enterprises has been proposed. A scheme of the operational administration of functioning of the cluster model of management of foreign economic activity of enterprises, based on the core principles and basics of situational simulation, has been presented. Effectiveness of the presented management model is determined by the increasing share of enterprises in the external markets in the context of the relevant clusters, an expansion of the types of foreign economic activity of enterprises, implementation of innovations.

Key words: management, cluster, foreign economic activity, competitiveness, enterprise, model.

Pic.: 2. **Formulae:** 8. **Bibl.:** 10.

Sushchenko Olena A. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Tourism, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: helen210376@gmail.com

Trunina Iryna M. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of International Economy, East-Ukrainian National University named after V. Dahl (pr. Radianskiy, 59a, Sievierodonetsk, Luhansk region, 93400, Ukraine)

E-mail: alkuba1@ukr.net

Глобалізаційні процеси та кризові явища у світовому господарстві зумовили необхідність перегляду ролі зовнішньоекономічного фактора в економічному розвитку кожного економічного суб'єкта, який є невід'ємною ланкою національного та світового господарського механізму. Забезпечення сталого розвитку вітчизняних підприємств у сучасних складних умовах потребує розробки відповідного механізму, який за рахунок можливостей зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) дозволить забезпечити розширення ринків збуту підприємств, підвищити рівень їхньої конкурентоспроможності та конкурентостійкості, оптимізувати структуру зовнішньоекономічного комплексу та диверсифікувати експортні потоки. Пошук шляхів забезпечення стійкого рівня конкурентоспроможності суб'єктів господарювання привів до виникнення кластерів як ефективного інструменту управління економікою в умовах глобальної конкуренції. Використання кластерного підходу в процесі управління ЗЕД підприємств спрямовано на пошук та формування нового інструментарію управління цією діяльністю в умовах глобальної конкуренції.

Дослідження проблемних аспектів підвищення конкурентоспроможності підприємств на зовнішніх ринках, управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств і кластерного підходу на сьогодні достатньо широкого висвітлено як у зарубіжних, так і у вітчизняних наукових працях теоретичного і прикладного характеру. Серед них на особливу увагу заслуговують доробки таких вчених, як М. Портер, Й. Шумпетер, Дж. Хікс, П. Друкер, І. Фамінський, А. Кредісов, Ю. Макогон [1; 2]. Однак складність означених питань, необхідність вирішення широкого кола завдань, пов'язаних з підвищенням конкурентоспроможності підприємств на зовнішніх ринках і вдосконаленням управління їхньою зовнішньоекономічною діяльністю, зумовлює необхідність проведення додаткових досліджень.

Метою статті є формування підходу до кластерного управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств в умовах глобальної конкуренції.

Виникнення кластерів як ефективного інструменту управління економікою в умовах глобальної конкуренції стало результатом пошуку шляхів забезпечення стійкого рівня конкурентоспроможності економічних суб'єктів на різних рівнях господарювання. Створення кластерів не тільки сприяє підвищенню конкурентоспроможності, а є основою інноваційного розвитку економіки [3].

Поширення коопераційних зв'язків між підприємствами конкурентоспроможних галузей є важливим фактором зростання конкурентоспроможності галузі-суміжника. Надалі, при формуванні кластера, підприємства, що входять до нього, взаємно підтримують одне одного шляхом залучення нових технологій, впровадження сучасних стратегій, стимулювання інноваційної діяльності, обміну інформацією. У результаті взаємозв'язки всередині кластера сприяють формуванню нових конкурентних переваг, розробці нових методів конкурентної боротьби та виникненню нових можливостей в умовах глобальної конкуренції [9; 10].

У процесі формування підходу до кластерного управління ЗЕД підприємств використовуються різноманітні методи та моделі. Під моделлю у вітчизняній літературі розуміють деяке формалізоване в термінах економіко-математичних методів відображення економічних процесів та явищ [4].

У рамках означеного підходу на основі теорії кластерів формується відповідна кластерна модель управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств у вигляді опису такого управління як складного механізму із заданими параметрами, в межах якого відображаються всі об'єкти управління, існуюча стратегія розвитку ЗЕД підприємств, процеси та правила прийняття та реалізації управлінських рішень, а також критерії оцінки ефективності управління ЗЕД підприємств [9].

Серед основних, базових елементів кластерної моделі управління ЗЕД підприємства слід виділити такі: кластери функціональних стратегій; кластери бізнес-одиниць за видами їх зовнішньоекономічної діяльності; стратегічні альтернативи; стратегічні конкурентні переваги; цільові групи клієнтів; канали зовнішньоекономічних зв'язків; продукція та послуги, що пропонуються клієнтам, і механізм взаємодії із ними; модель кооперації та співробітництва із зовнішньоекономічними партнерами; організаційна структура; інфраструктура; структура витрат і доходів; фінансові потоки.

У рамках означеної кластерної моделі управління ЗЕД підприємств наведені елементи на основі їх різних комбінацій виділяються у кластери, які включають сукупність ланцюжків створення цінності підприємства. З точки зору загальної стратегії розвитку підприємства відбувається декомпозиція бізнесу на кластери за сегментами зовнішньоекономічної діяльності, які є самодостатніми для отримання доходів у даному сегменті. Серед основних цілей виділення таких кластерів у процесі управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств визначимо такі:

- ✦ збільшення обсягів продажу та частки ринку;
- ✦ підвищення прибутку й скорочення витрат;
- ✦ розширення зовнішньоекономічних контактів;
- ✦ підвищення рівня стратегічного контролю у відповідному сегменті зовнішньоекономічної діяльності;
- ✦ отримання синергетичного ефекту від видів зовнішньоекономічної діяльності, що здійснюються підприємством;
- ✦ нарощування потенціалу зовнішньоекономічної діяльності на цільових ринках.

Загалом, ураховуючи стратегічні цілі та завдання управління ЗЕД підприємства, а також кінцеві показники і цілі реалізації стратегії розвитку його ЗЕД, визначаються підсумкові показники досягнення обраних цілей для кожного з означених кластерів, оцінюються проміжні та кінцеві показники реалізації стратегії на кожному з етапів, аналізуються можливості та загрози, пов'язані з досягненням стратегічних цілей по кожному з кластерів. Результати проведення таких операцій є основою для розробки та прийняття рішень щодо розширення й

активізації ЗЕД підприємства або її скорочення в рамках певного кластера.

Розглянемо більш детально базисні основи функціонування кластерної моделі управління ЗЕД підприємств, для чого виокремимо часткові функції управління, що відображають функціональне призначення моделі та склад її елементів, які представляють собою цілепокладання та декомпозицію функціональних задач для різних рівнів моделі управління ЗЕД підприємств.

Слід зазначити, що система цілей управління ЗЕД підприємств в умовах глобалізації має ієрархічний характер (як і інші подібні системи цілей) внаслідок того, що стратегічна (глобальна) мета управління ЗЕД підприємств досягається, як правило, тільки шляхом виконання ієрархічної сукупності часткових функціональних задач різних рангів. Тому граф цілей є тотожним графу функціональних задач, де вершини поставлено у відповідність до функціональних задач та цілей різних рангів, а дуги – відносини між цими задачами та, відповідно, їх цілями, тобто [5]:

$$G = (X, R), \quad (1)$$

де $X = \{X^v\}$, $v = 1, m$ – кортеж, що складається із множин функціональних задач (відповідно – цілей) різних рангів графа G ;

$R = \{r_{\tilde{v}v}^u\}$, при $0 \leq v \leq m-1$, $0 \leq \tilde{v} \leq \tilde{v}^M$, $1 \leq v \leq \tilde{v}^M_{v+1}$ – множина дуг графа;

m – номер молодшого рангу графа;

v – номер поточного рангу;

\tilde{v} – номер вершини v -го рангу, з якої виходить відповідна дуга;

v – номер вершини $(v+1)$ -го рангу, до якого входить відповідна дуга;

\tilde{v}^M – максимальний номер вершини заданого рангу.

Тобто в такому графі цілі будь-якого старшого рангу (нижнього рівня) можуть розглядатися як задачі, рішення яких приводить до досягнення цілей молодшого рангу (верхнього рівня).

Крім того, у кластерній моделі управління ЗЕД підприємств для рангів з номером $v > 1$ мають місце перехресні зв'язки, що вказують на взаємозалежність досягнення цілей v -го рангу від вирішення задач на $(v+1)$ -му ранзі. Дугам $r_{\tilde{v}v}^u$ відповідають числа $q_{\tilde{v}v}^u$ (вагові коефіцієнти), причому $0 \leq q_{\tilde{v}v}^u \leq 1$, а також:

$$\sum_{v=1}^{\tilde{v}^M_{v+1}} q_{\tilde{v}v}^u = 1, \quad (2)$$

які, у свою чергу, будуть характеризувати відносини значущості рішень v -ої задачі $(v+1)$ -го рангу для досягнення \tilde{v} -ої мети \tilde{v} -го рангу [5].

Важливим моментом при застосуванні кластерної моделі управління ЗЕД підприємств є функція вибору та розподілу ресурсів, необхідних для вирішення функціональних задач. Для її дослідження представляється необхідним опис взаємодії органів управління в межах даної моделі для трьох рівнів, на яких формуються основні типи інформаційних потоків, а саме: стратегічні, тактичні та оперативні. Управління такими потоками можна представити у вигляді функції, що визначається таким чином:

$$\Psi = \bar{\Psi}(M_{1i}, M_{2i}, M_{3i}), \quad (3)$$

де M_{1i} – i -й інформаційний потік стратегічних даних;

M_{2i} – i -й інформаційний потік тактичних даних;

M_{3i} – i -й інформаційний потік оперативних даних.

Узагальнене графічне уявлення такої взаємодії для кластерної моделі управління ЗЕД підприємств наведено на рис. 1.

Кожен верхній рівень можна розглядати як сукупність керуючих підсистем для всієї сукупності нижчих рівнів, які розглядаються як об'єкти управління. Тоді шляхом виокремлення деякого органу управління O^k_l можна у формальному вигляді записати вираз для вектора Φ критеріїв вибору методу управління $u_{[t_0, t_1]}$, що забезпечить оптимальне результативне функціонування кластерної моделі управління ЗЕД підприємств:

$$\Phi \left(x_{l, [t_0, t_1]}^k, u_{l, [t_0, t_1]}^k, \omega_{l, [t_0, t_1]}^k \right) \xrightarrow{u \in U(u)} Opt, \quad (4)$$

де $x_l^k(t) = F_l(x_l^k(t_0), u_l^k[t_0, t], \omega_l^k[t_0, t])$, при $x_l^k(t_0) \in K_l^k(t_0)$;

$x_l^{e,k}(t_1) \in K_l^{e,k}(t_1)$; $t \in [t_0, t_1]$;

Opt – процедура векторної оптимізації;

$F(\bullet)$ – деякий неформальний оператор, що зв'язує стан об'єкта управління x з методом управління u та впливом глобального зовнішнього середовища ω ;

$x_l^k(t_0)$ – початковий стан об'єкта управління, що належить деякій області станів $K_l^k(t_0)$;

$x_l^{e,k}(t_1)$ – заданий органом управління вищого рангу O_l^{k+1} стан об'єкта управління наприкінці часового періоду $[t_0, t_1]$ із області станів $K_l^{e,k}(t_1)$;

$u_{[t_0, t_1]}$ – метод управління, який у даному випадку трактується як вибір і розподіл ресурсів у процесі здійснення та управління ЗЕД підприємств, причому $u_{[t_0, t_1]} \in U(u)$;

$\omega_{[t_0, t_1]}$ – вплив глобального зовнішнього середовища, що може спричинити зміну стану об'єкта управління x та який належить до деякої кінцевої множини $\Omega(\omega)$.

Слід зазначити, що $F(\bullet)$ і $\Phi(\bullet)$ не мають формального виразу. Згідно із [6] ці оператори (функціонали) можуть представляти собою логічно взаємозв'язану систему робіт (функціональних операцій та процедур), відображену, наприклад, у вигляді графів, різного роду діаграм, блок-схем, алгоритмів та т.ін.

Векторний критерій $\Phi = \{\phi_i\}$ представляє собою сукупність показників ϕ_i (як правило, неформальних), що характеризують досягнення цілей функціонування кластерної моделі управління ЗЕД підприємств. Тому запис (4) означає процес прийняття рішення щодо вибору методу управління, оптимального з точки зору особи, що приймає рішення [5].

Результатом такої оптимізації має бути деякий обраний план $\pi^e(t)$ функціонування кластерної моделі управління ЗЕД підприємств, що має вигляд:

$$\pi_{[t_0, t_1] }^e = \bigcup_{l,k} \left(x_{l, [t_0, t_1]}^{e,k}, u_{l, [t_0, t_1]}^{e,k}, z_{hl}^k \right), \quad (5)$$

де \cup – знак операції, що означає об'єднання, узгодження та агрегування планів всіх органів управління на всіх рівнях кластерної моделі управління ЗЕД підприємств;

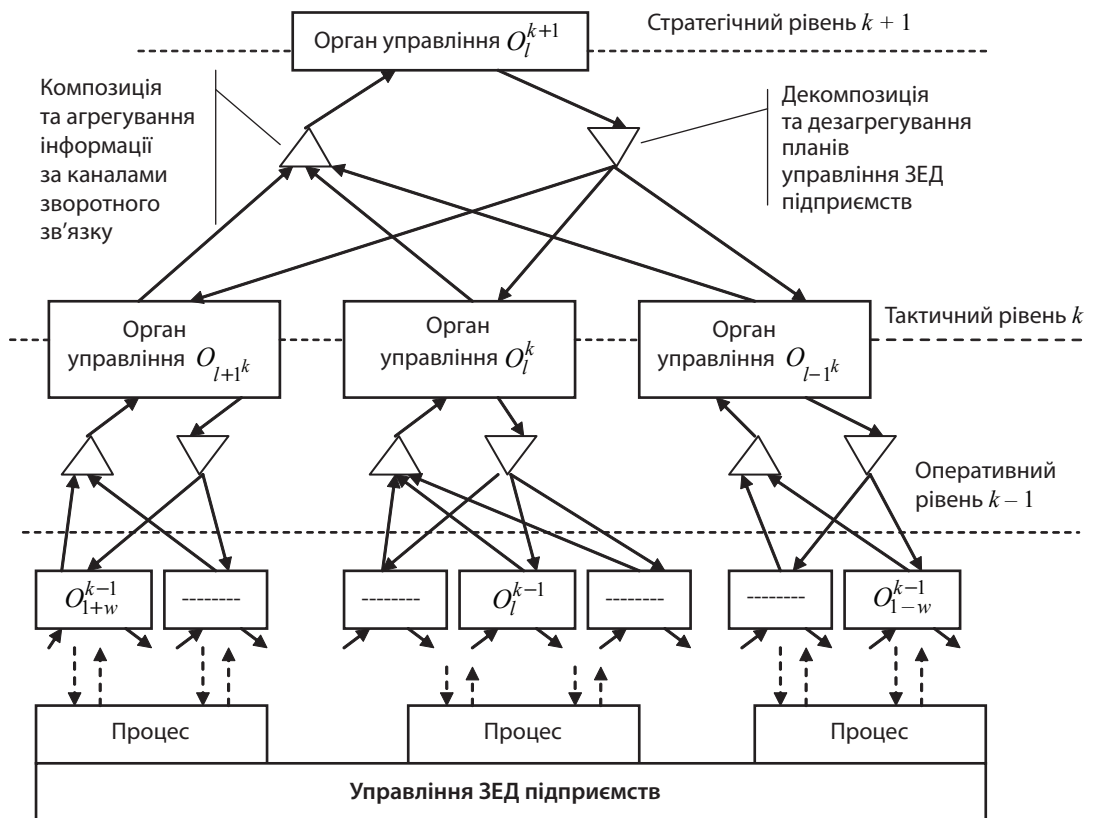


Рис. 1. Ієрархічне уявлення кластерної моделі управління ЗЕД підприємств

$$z_{hl}^k = \{z_{hl}^k\} - \text{множина показників плану.} \quad (6)$$

Для $(k-1)$ рівня моделі (див. рис. 1) можна записати завдання, яке отримує μ -й орган управління O_μ^{k-1} від вищого органу k -го рівня O_l^k для розробки власного плану функціонування $\pi_{\mu, [t_0, t_1]^{k-1}}$ у такому вигляді:

$$\pi_\mu^{k-1} = (x_\mu^{e, k-1}(t_l^k), u_\mu^{e, k-1}(t_0), z_{h\mu}^k), \quad (7)$$

причому

$$x_l^{e, k}(t_l^k) = \bigcup_{\mu=1}^{l_i, k-1} x_\mu^{e, k-1}(t_l^k), \quad u_l^{e, k} = \bigcup_{\mu=1}^{l_i, k-1} u_\mu^{e, k-1}(t_0).$$

Таким чином, кожен нижчий рівень управління, при отриманні завдання у вигляді (7), вибором методу та плану розподілу ресурсів $u_{\mu, [t_0, t_1]^{k-1}}^{k-1}$ оптимізує власний план та управління.

З урахуванням основних принципів та засад ситуаційного моделювання [5; 6; 7; 8] можемо представити схему оперативного управління функціонуванням кластерної моделі управління ЗЕД підприємств (рис. 2).

Рішення при оперативному управлінні розробляються за результатами зіставлення плану та мети управління ЗЕД підприємств, що відображається на визначенні параметрів необхідного стану об'єкта управління та їх зіставленні з його поточним станом та ступенем досягнення поставленої мети. Орган управління забезпечує такий перерозподіл ресурсів, який максимально компенсує визначені розходження між поточним і необхідним станами об'єкта управління. Такі

розходження є наслідком негативного впливу чинників глобального зовнішнього муьтисередовища та внутрішнього середовища підприємств.

Формальне уявлення моделі оперативного управління має вигляд [5]:

$$\Phi(x_{[t_0, t_1]}^e, \tilde{x}_{[t_0, t_1]}^k, u_{[t_0, t_1]}, \omega_{[t_0, t_1]}^k) = \underset{u \in U(u)}{\longrightarrow} Opt,$$

$$U(u) : u(t) = Q(x_{[t_0, t_1]}^e, \tilde{x}_{[t_0, t_1]}^k, \omega_{[t_0, t_1]}^k, t);$$

$$x(t) = F(x^0, t, u_{[t_0, t_1]}); \quad (8)$$

$$\tilde{x}(t) = L(x_{[t_0, t_1]}, \omega_{[t_0, t_1]}^0, \delta_{[t_0, t_1]}^0);$$

$$\omega(t) = N(\omega_{[t_0, t_1]}, \omega_{[t_0, t_1]}^*);$$

$$x^0, x^e \in R[x]; t \in [t_0, t_1],$$

де $\Phi = \{\phi_j\}$ – сукупність функціоналів, що описують поведінку кластерної моделі управління ЗЕД підприємств;

F, L, N – неформальні оператори (алгоритми), що формують уявлення щодо об'єкта управління (поточним та необхідним), а також щодо середовища його функціонування;

Q – неформальний оператор (алгоритм), що визначає вибір методу управління щодо компенсації перешкод;

Opt – оператор реалізації векторної процедури оптимізації.

ВИСНОВКИ

Таким чином, формалізоване уявлення кластерної моделі управління ЗЕД підприємств на основі викори-

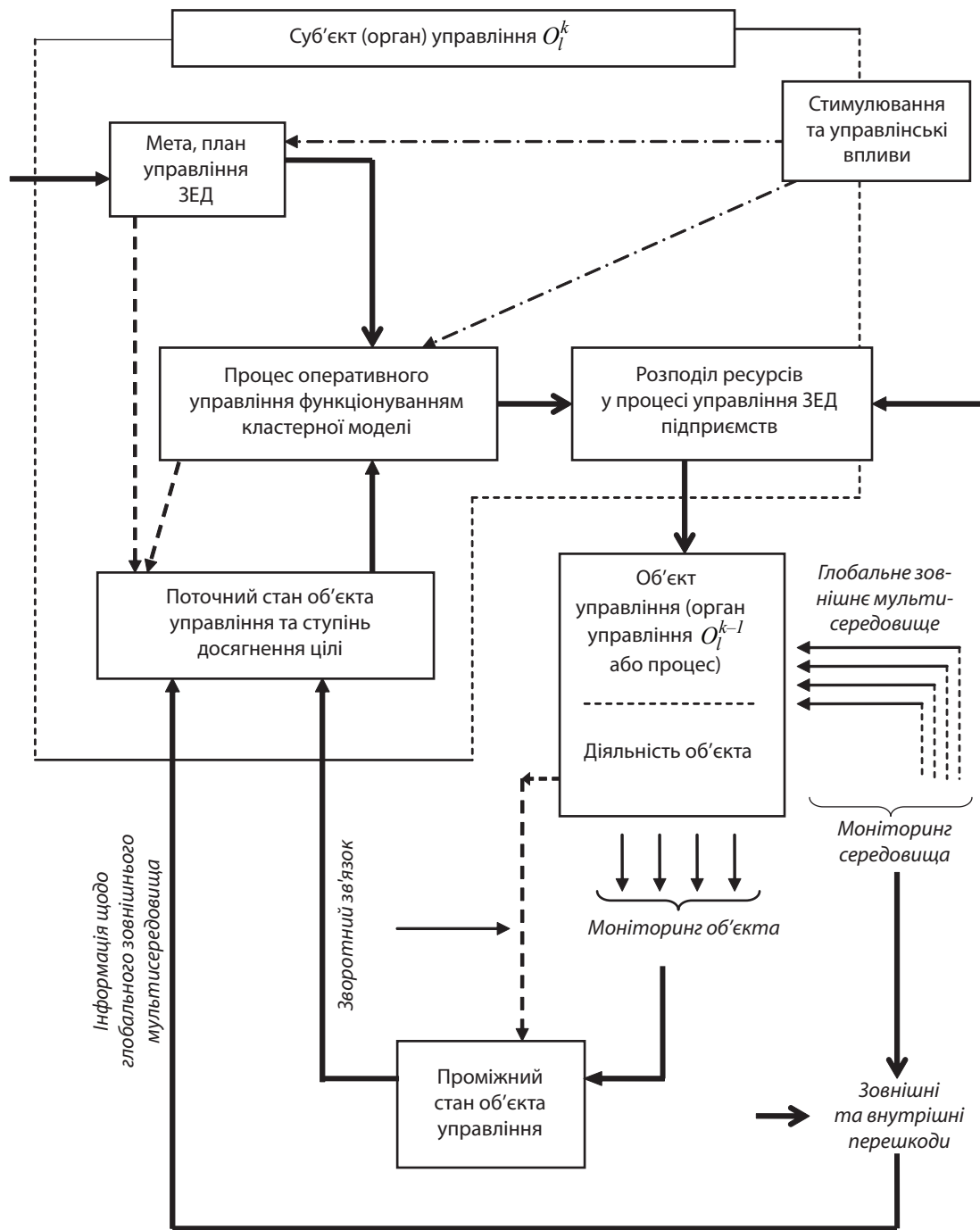


Рис. 2. Схема оперативного управління функціонуванням кластерної моделі управління ЗЕД підприємств

стання принципів ситуаційного моделювання складних систем [5; 6] дозволяє забезпечити ефективне управління ЗЕД підприємств, що входять до кластера, рух і перерозподіл ресурсів у межах кластера, а також сформувати стратегічні напрями розвитку ЗЕД підприємств кластера.

Оцінкою результативності запровадження кластерної моделі управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств є зростання їхньої частки на зовнішніх ринках у розрізі відповідних кластерів, розширення видів зовнішньоекономічної діяльності, зростання валютної виручки підприємства, а також зростання кількості розроблених і впроваджених інновацій.

Отже, кластерна модель управління ЗЕД підприємств за своїм інструментарієм та потенціалом сприяє рішення важливого завдання щодо підвищення результативності зовнішньоекономічної діяльності та конкурентоспроможності підприємств на зовнішніх ринках шляхом консолідації їх ресурсів і стратегічних компетенцій, активізації інноваційних процесів, оптимізації бізнес-процесів. Слід відзначити, що використання кластерного підходу в управлінні ЗЕД підприємств повинно бути засновано на урахуванні їхньої геоелектронічної специфіки, просторової структури економіки територіального утворення та країни в цілому, а також у взаємозв'язку з іншими підходами щодо ефективної організації управління підприємством.

ЛІТЕРАТУРА

1. **Портер М. Э.** Конкуренция : учеб. пос. / М. Э. Портер / Пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 495 с.
2. **Друкер П.** Эффективное управление: экологические задачи и оптимальные решения / П. Друкер ; [пер. с англ. М. Котельниковой]. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2003. – 284 с.
3. **Сущенко О. А.** Формування та розвиток регіональних кластерів в умовах глобальної конкуренції / О. А. Сущенко // Переяславская рада: ее историческое значение и перспективы развития Восточно-славянской цивилизации : матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. (18–19 груд. 2008 р.). – Харьков : НТУ «ХПИ», 2009. – С. 199–204.
4. **Черников А. А.** Методы и модели стратегического управления предприятием / А. А. Черников, Л. В. Стрелкова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.unn.ru/pages/issues/vestni/99990193_West_econ_finans_2004_2\(6\)/33.pdf](http://www.unn.ru/pages/issues/vestni/99990193_West_econ_finans_2004_2(6)/33.pdf)
5. **Поспелов Д. А.** Ситуационное управление: теория и практика / Д. А. Поспелов. – М. : Наука, 1986. – 288 с.
6. **Бусленко Н. П.** Моделирование сложных систем : монография / Н. П. Бусленко. – М. : Наука, 1998. – 400 с.
7. **Дидрих В. Е.** Моделирование информационных систем организационного управления / В. Е. Дидрих. – М. : ИПРЖР, 2002. – 178 с.
8. Информационные технологии : учеб. пособ. / Ю. Ю. Громов, В. Е. Дидрих, И. В. Дидрих и др. – Тамбов : Нобелистика, 2010. – 130 с.
9. **Сущенко О. А.** Зовнішньоекономічна діяльність підприємств регіону в умовах глобалізації: управління та розвиток : монографія / О. А. Сущенко. – Луганськ : Ноулідж, 2013. – 316 с.
10. **Труніна І. М.** Забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності : монографія / І. М. Труніна. – Харків : Вид-во «Точка», 2013. – 436 с.

REFERENCES

Buslenko, N. P. *Modelirovaniye slozhnykh sistem* [Modeling of complex systems]. Moscow: Nauka, 1998.

Chernikov, A. A., and Strelkova, L. V. "Metody i modeli strategicheskogo upravleniia predpriatiem" [Methods and models of strategic management]. [http://www.unn.ru/pages/issues/vestni/99990193_West_econ_finans_2004_2\(6\)/33.pdf](http://www.unn.ru/pages/issues/vestni/99990193_West_econ_finans_2004_2(6)/33.pdf)

Cushchenko, O. A. *Zovnishnoekonomichna diialnist pidpriemstv rehionu v umovakh hlobalizatsii: upravlinnia ta rozvytok* [Zovnishnoekonomichna diialnist regionu of companies in the minds of globalizatsii: upravlinnia that rozvytok]. Luhansk: Noulidzh, 2013.

Druker, P. *Effektivnoe upravlenie : ekologicheskie zadachi i optimalnye resheniia* [Effective management: environmental problems and optimal solutions]. Moscow: FAIR-PRESS, 2003.

Didrikh, V. E. *Modelirovanie informatsionnykh sistem organizatsionnogo upravleniia* [Modeling of information systems of organizational management]. Moscow: IPRZhR, 2002.

Gromov, Yu. Yu. et al. *Informatsionnye tekhnologii* [Information technology]. Tambov: Nobelistika, 2010.

Pospelov, D. A. *Situatsionnoe upravlenie: teoriia i praktika* [Contingency management theory and practice]. Moscow: Nauka, 1986.

Porter, M. E. *Konkurentsia* [Competition]. Moscow: Viliams, 2005.

Sushchenko, O. A. "Formuvannia ta rozvytok rehionalnykh klasteriv v umovakh hlobalnoi konkurentsii" [Formuvannia that rozvytok regionalnih klasteriv in the minds of globalnoi konkurentsii]. *Pereyaslavskaya rada: eyo istoricheskoe znacheniiye i perspektivy razvitiya Vostochno-slavianskoy tsivilizatsii*. Kharkiv: NTU "KhPU", 2009.199-204.

Trunina, I. M. *Zabezpechennia konkurentospromozhnosti sub'ektiv pidpriemnytskoi diialnosti* [Zabezpechennia konkurentospromozhnosti sub'ektiv pidpriemnytskoi diialnosti]. Kharkiv: Tochka, 2013.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІННОВАТИЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РЕГІОНАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ НА ОСНОВІ КОМПЛЕКСУ ФЕНОМЕНІВ «СІНТЕЛЕКТИКА – СИНЕРГІЯ – СИНАРХІЯ»

© 2015 **ВАРЦАБА В. І.**

УДК 338.24: 332.14

Варцаба В. І. Теоретичні аспекти інновацізації управління розвитком регіональних суспільних систем на основі комплексу феноменів «сінтелектика – синергія – синархія»

Метою статті є теоретичне обґрунтування ролі та доцільності пошуку й розробки інноваційних концепцій, технологій та інструментів регіонального управління, які базуються на сучасних вимогах управлінської гармонізації цілей, інтересів, стосунків і взаємодії учасників регіональних ринків під відповідними впливами державної політики та регіонального менеджменту. Запропоновано модель трансформації ресурсів регіональної суспільної системи в економічно та соціально значимі результати її розвитку. Розроблено графоаналітичну модель управління станом дисергійності-синергійності соціально-економічної системи шляхом організаційної інтеграції її підсистем та запропоновано коефіцієнти для визначення ступеня гармонізації управління в системі. Розроблено базовий алгоритм управлінської ЗС-технології гармонізації цілей та інтересів підсистем соціально-економічної системи. Виходячи з того факту, що основа базового алгоритму управлінської ЗС-технології ґрунтується на алгоритмі реалізації менеджерського інструменту Strategic Planning (SP), доповненого обов'язковим використанням для послідовної трансформації матеріальних ресурсів системи за інтенсивної та керованої участі інтелектуальних ресурсів останньої, стає цілком доцільним дослідити та оцінити зв'язок між результатами, отриманими внаслідок використання цієї технології.

Ключові слова: регіональний менеджмент, інноваційні управлінські технології, розвиток, регіональна суспільна система, синергетичний ефект, технологічна модель, гармонізоване управління.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Формул.:** 6. **Бібл.:** 15.

Варцаба Віра Іванівна – кандидат економічних наук, доцент, завідувачка кафедри фінансів і банківської справи, Ужгородський національний університет (пл. Народна, 3, Ужгород, Закарпатська обл., 88000, Україна)

E-mail: vira.vartsaba@gmail.com

УДК 338.24: 332.14

UDC 338.24: 332.14

Варцаба В. И. Теоретические аспекты инноватизации управления развитием региональных общественных систем на основе комплекса феноменов «синтелектика – синергия – синархия»

Целью статьи является теоретическое обоснование роли и целесообразности поиска и разработки инновационных концепций, технологий и инструментов регионального управления, основанных на современных требованиях управленческой гармонизации целей, интересов, отношений и взаимодействия участников региональных рынков под соответствующими действиями государственной политики и регионального менеджмента. Предложена модель трансформации ресурсов региональной общественной системы в экономически и социально значимые результаты ее развития. Разработана графоаналитическая модель управления состоянием дисергичности-синергичности социально-экономической системы путем организационной интеграции ее подсистем и предложены коэффициенты для определения степени гармонизации управления системой. Разработан базовый алгоритм управленческой ЗС-технологии гармонизации целей и интересов подсистем социально-экономической системы. Исходя из того факта, что основа базового алгоритма управленческой ЗС-технологии основывается на алгоритме реализации менеджерского инструмента Strategic Planning (SP), дополненного обязательным использованием для последовательной трансформации материальных ресурсов системы при интенсивном и управляемом участии интеллектуальных ресурсов последней, становится вполне целесообразным исследовать и оценить связь между результатами, полученными в результате использования этой технологии.

Ключевые слова: региональный менеджмент, инновационные управленческие технологии, развитие, региональная общественная система, синергетический эффект, технологическая модель, гармонизованное управление.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Формул.:** 6. **Библ.:** 15.

Варцаба Вера Ивановна – кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой финансов и банковского дела, Ужгородский национальный университет (пл. Народная, 3, Ужгород, Закарпатская обл., 88000, Украина)

E-mail: vira.vartsaba@gmail.com

Vartsaba V. I. Theoretical Aspects of Innovatization of the Management of Regional Social Systems on the Basis of the Phenomena Complex «Syntellect – Synergy – Synarchy»

The article is aimed at the theoretical substantiation of the role and practicality of the both search and elaboration of innovative concepts, technologies and tools for regional management based on the contemporary management requirements of the managerial harmonization of goals, interests, relationships and interaction of participants in the regional markets under the respective acts on the part of public policy and regional management. A model for transforming resources of the regional social system into the economically and socially significant results of its development has been proposed. A graphical-analytic model for managing the status of dysergy-synergy of a socio-economic system by means of the organizational integration of its subsystems has been created, the coefficients for determining the degree of harmonization when controlling the system have been suggested. A base management algorithm for the ЗС-Technology of harmonizing objectives and interests of the subsystems of a socio-economic system has been developed. Proceeding from the fact that the basis of the underlying algorithm for the managerial ЗС-Technology is in its turn based on the algorithm for implementation of the management tool Strategic Planning (SP), which is supplemented by the mandatory use with the aim of the progressive transformation of the material resources of the system with an intensive and managed participation of the intellectual resources of the latter, becomes quite practical to explore and evaluate the relationship between the results obtained from the use of this technology.

Key words: regional management, innovative management technologies, development, regional social system, synergistic effect, technological model, harmonized management.

Pic.: 2. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 6. **Bibl.:** 15.

Vartsaba Vjera I. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Finance and Banking, Uzhgorod National University (pl. Narodna, 3, Uzhgorod, Zakarpatska obl., 88000, Ukraine)

E-mail: vira.vartsaba@gmail.com

У більшості наукових розвідок і статей на тему управління регіональним розвитком з використанням технологій організаційної інтеграції суб'єктів господарювання з іншими ключовими акторами економічного, соціального, громадського і політичного життя регіону як зарубіжні, так і вітчизняні автори наголошують, як правило, на необхідності досягнення ефекту синергії та категорично декларують його досягнення як безсумнівний результат інтеграції.

Однак у більшості публікацій відсутні будь-які обґрунтовані докази причинно-наслідкового зв'язку між процесом цілеспрямованої інтеграції елементів системи, актом її завершення (будь-яким) і адекватним зростанням (будь-яким) результатів (будь-яких).

Адже висновки типу «... синергетичний ефект виникає не в результаті злиття підприємств (тобто посилення відносин субординації), а в результаті посилення функцій координації» [1], «... кластерна модель організації діяльності підприємств може бути інтегруючим елементом для таких галузей та інституцій, які об'єднують свої зусилля для того, щоб отримати синергетичний ефект від співпраці» [2], «... повний ефект синергетичної організації системи у багато разів перевершує просту суму ефектів, які отримуються кожним суб'єктом економічної діяльності. Таке перевищення породжується внутрішньою колективною взаємодією усіх її учасників» [3, с. 484] або «Вигідність спільних дій полягає в ефекті синергії, своєрідної «додаткової вартості», одержуваної в результаті таких дій ...» [4] їхніми авторами декларуються як аксіоматичні та сприймаються майже як індуїстські мантри. Фактично в кожній вітчизняній науковій роботі з практичного використання синергетичних ефектів в українській економіці присутні визнання синергізму як наслідку «координації», «колективної взаємодії», «об'єднання зусиль», «співпраці», «спільних дій», «комунікації» і т. п.

При цьому, за використання цих самих ознак щодо організації співпраці ключових гравців регіональної суспільної системи (РСС), згадки про спричинений такою співпрацею синергізм у більшості робіт і публікацій про взаємодію влади, бізнесу, науки і громадськості майже відсутні. І це тоді, коли, на думку проф. Ю. П. Шарова, набула розвитку новітня тенденція «... переходу від ієрархізованого способу управління до ідеології *«governance»* (урядування), тобто горизонтальної мережної організації діяльності, коли *стратегічні гравці суспільства (влада, громадськість, бізнес) діють на засадах спільного інтересу, партнерства, вигідності за умов колективного прийняття рішень»* [5] – складових, які, на загальне переконання, є передумовами виникнення синергетичних ефектів.

Слід зауважити, що доробок вітчизняних науковців у сфері інноваційних технологій управління концентрується, головним чином, на питаннях розвитку підприємств і організацій. Для прикладу, у [6, 7] управлінські технології представлені авторами як комплексний процес прийняття управлінських рішень, поділу на окремі процедури й операції та виконання управлінських функцій, методів, процесів і процедур для досягнення загальних і конкретних цілей організації.

Доцільно вказати і на факт відсутності у вітчизняному науковому дискурсі теоретичних опрацювань, обґрунтованих методичних розробок і практичних рекомендацій щодо моделей, методів, технологій і засобів управління життєдіяльністю регіональних соціально-економічних систем з гарантованим забезпеченням виникнення «синергетичних ефектів» – технологій, які, на відміну від технологій управління окремими суб'єктами ділової, громадської чи політичної активності, відрізняються масштабною впливу і призначаються для державного регулювання соціально-економічного розвитку країни та її регіонів.

За умови, що під інноваційною управлінською технологією впливу на життєдіяльність будь-якого регіону розуміємо вдосконалену за тим чи іншим критерієм алгоритмічну структуру досягнення певних конкурентних переваг, звернемось до фундаментальних наукових визначень понять «технологія» і «технологія управління».

З цих позицій «технологія» (від грецького Τέχνη – майстерність і λόγος – слово, вчення) є сукупністю способів переробки матеріалів, виготовлення виробів і процеси, що супроводять ці види робіт» [8, с. 665], а «управлінська технологія» – один із проявів соціальних технологій, що безпосередньо відображає управлінські процеси в системному поєднанні наукового знання, управлінських потреб та інтересів суспільства, цілей і функцій ... управління, можливостей і елементів управлінської діяльності. Вона поділяється на послідовно взаємопов'язані процедури й операції, метою яких є досягнення високої результативності та ефективності» [9, с. 109].

Таким чином, виходячи з того, що будь-яка управлінська технологія є проявом соціальних технологій, слід звернутися до синергетичної методології соціального управління, результати політико-економічного і соціально-філософського аналізу якої проф. В. Г. Воронковою в роботі [10] дали можливість зробити висновки, що сучасне соціальне управління:

- ✦ «... заключається в розгляді процесу управління як суб'єкт – суб'єктного відношення, що передбачає взаємодію двох підсистем – тієї, хто управляє, і тієї, ким управляють ...»;
- ✦ «... набуває характеру співуправління»;
- ✦ «... управління зверхскладними системами являє собою лише вплив на їх власний механізм саморегуляції і самоуправління ...»;
- ✦ «... цілеспрямований вплив соціального суб'єкта на власну суспільну, колективну і групову життєдіяльність, що здійснюється як у безпосередній (у формах самоуправління), так і через спеціально створені інститути (державу, партії, суспільні об'єднання, кооперативи, підприємства, союзи)».

Ураховуючи той факт, що в основі будь-якої управлінської технології повинен лежати той технологічний процес, який відбувається в системі та яким треба управляти, звернімо увагу на ту обставину, що узагальнена модель технологічного процесу, який реалізується всією

множиною суб'єктів діяльності регіональної системи, на сьогодні відсутня.

Тому, звернувшись до визначення поняття «моделі» в науці (від лат. *modulus* – аналог, зразок), як будь-якого уявного чи умовного образу, аналога у вигляді зображення, визначення, схеми, креслення, графіка, карти тощо якого-небудь об'єкта, процесу або явища («оригінала» цієї моделі) [11], спробуємо в першому наближенні створити структурно-семантичну (евристичну) модель процесу розв'язання задачі ефективної і результативної трансформації всіх наявних ресурсів РСС у кінцевий результат її діяльності – високий рівень соціально-економічного добробуту людських ресурсів системи.

Побудова такої моделі дасть змогу впорядкувати вже напрацьовану автором інформацію [12] щодо управління процесом трансформації ресурсів РСС методом семи евристичних, або «ключових питань» Квінтіліана: Хто? Що? Чому? Де? Чим? Як? Коли?

Відповіді на ці питання за умови використання як основи евристичної моделі компонент, обґрунтованої автором у [13] концептуальної схеми гармонізованого управління і менеджменту інтелектуально-трансформаційними процесами в підсистемах складної соціально-економічної системи, здатні згенерувати незвичайні інноваційні ідеї, пропозиції та рішення щодо досліджуваного об'єкта.

Враховуючи, що процес соціального управління охоплює два основні компоненти:

а) інтелектуальне осмислення здійснення процесу управління (розробка стратегій, концепцій, бізнес-планів, програм, проектів тощо);

б) управління реалізацією цілей і завдань соціально-економічного розвитку (організація і координація виконання, лідерство і мотивація, контролінг і корекція), питання Квінтіліана і сформульовані нами відповіді наведено у відповідному порядку в *табл. 1*.

Графічна інтерпретація структурно-семантичної моделі процесу та умов успішного трансформування природних ресурсів регіональної суспільної системи ResReg в економічно, соціально і політично успішні результати її функціонування і розвитку в ринковому

оточенні ΣRez_i згідно з відповідями в *табл. 1* має вигляд двох взаємозв'язаних вершинами пірамід, представлених на *рис. 1*.

У нижній частині структурно-семантичної моделі представлена пірамідальна послідовність «інтелектуального осмислення» (Де? Що? Хто? Чому? і Чим?), результатом якого є спільно генеровані, узгоджені, гармонізовані та скоординовані рішення-плани. Інтерпретація у вигляді піраміди пояснюється поступовим кількісним звуженням (обумовленим ієрархічністю системи управління) інтелектуального залучення людських ресурсів РСС у процес створення спільних для всіх учасників рішень-планів, в яких концентрується гармонізована за цілями та інтересами інтелектуальна продукція всіх організаційно інтегрованих підсистем.

Умовою ж отримання такого спільно генерованого всіма учасниками інтелектуального продукту з гармонізованими цілями та інтересами цих учасників слід вважати обов'язкове використання комплексу послідовно взаємопов'язаних процедур і операцій, метою яких є досягнення високої результативності та ефективності управління спільними діями влади, громадськості, бізнесу і науки.

При цьому, основою цього досягнення є використання комплексу технологій «сінтелектика – синергія – синархія», де складова «синархія» виступає у своїй прототипічній функції «співуправління» – гармонізованого управління і менеджменту.

Таким чином, комплекс «сінтелектика – синергія – синархія» або, як його названо авторами в [14], ЗС-технологія, володіє найбільш високим потенціалом гармонізації цілей та інтересів більшості підсистем у рамках РСС.

У зв'язку з цим його використання в процесах і процедурах практичного управління всіма функціонерами системи регіонального менеджменту сприятиме досягненню регіональними підсистемами і системою загалом удосконаленого стану та позиціонування в економічно-екологічно-соціальному просторі.

Це ствердження ґрунтується на тому, що в процесі спільної генерації узгоджених, гармонізованих і скоординованих рішень-планів щодо можливих на-

Таблиця 1

Відповіді на «ключові питання» щодо формування структурно-семантичної моделі алгоритму трансформації всіх ресурсів РСС у соціально-економічний добробут її людських ресурсів

Питання	Відповіді	Позначення
Де?	Територія локалізації РСС в рамках держави	Reg
Що?	Людські, природно-сировинні, фінансові і фізичні ресурси РСС – ResReg	HumRes, NatRes, FinRes, FisRes
Хто?	Людські ресурси РСС – HumRes (M_i – управлінські та S_i – виконавчі) поділені на підсистеми – суб'єкти ділової, соціальної, політичної і т. п. активності.	HumRes; $M_i, S_i, K_{M_i}, K_{S_i}$
Чому?	Бажання і прагнення жити успішно, добре, комфортно (бачення, місія)	ΣRez_i
Як?	Спільно, узгоджено, скоординовано і гармонізовано комплексом сінтелекто-синерго-синархічного управління	ЗС
Чим?	Інтелектом та інтелектуальною продукцією (знаннями, ідеями, технологіями, рішеннями, досвідом, навичками, вміннями)	ΣD_i
Коли?	Протягом запланованого стратегічно значимого періоду часу	T

Джерело: розробка автора.

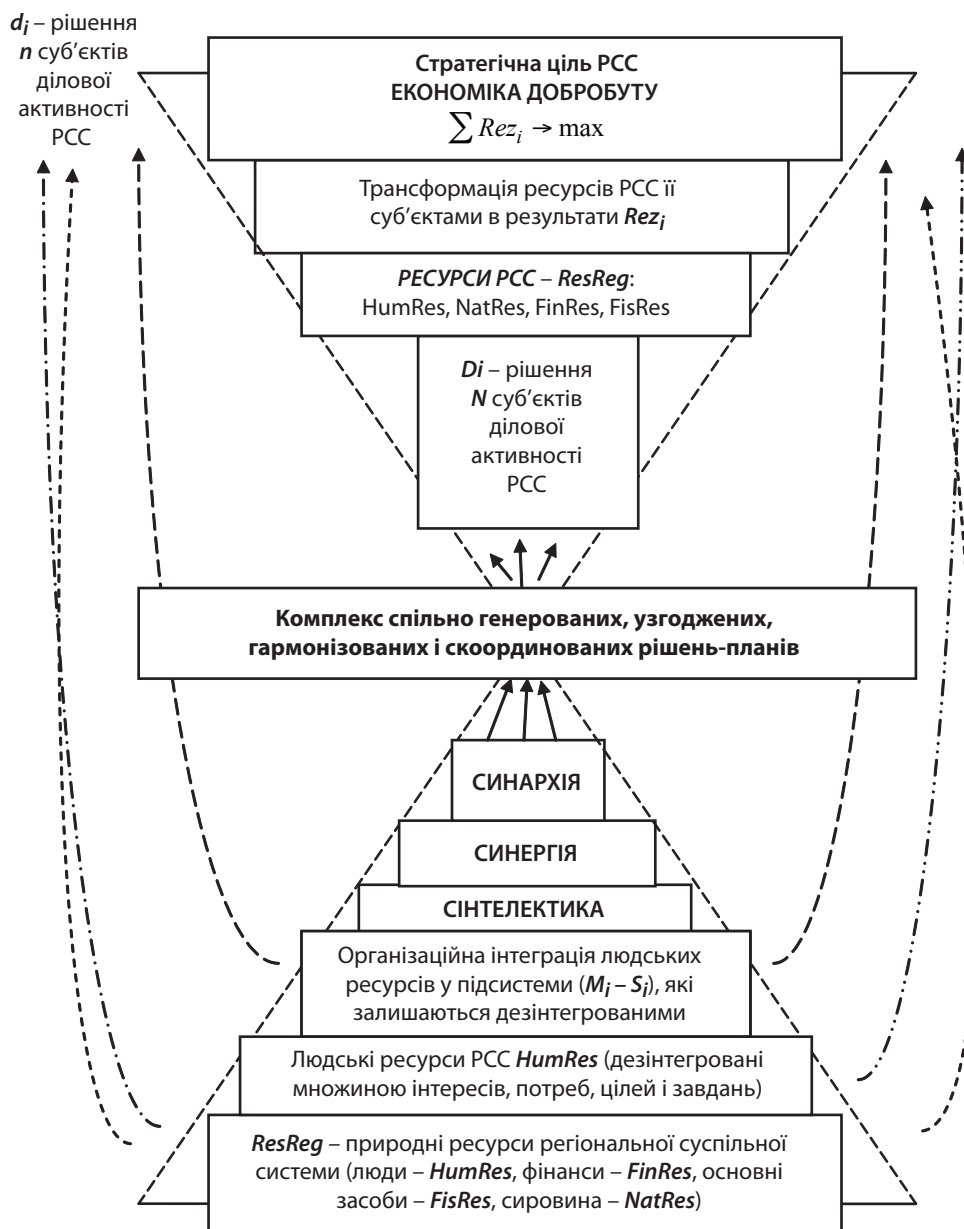


Рис. 1. Структурно-семантична модель процесу і умов успішного трансформування природних ресурсів регіональної суспільної системи в економічно, соціально і екологічно успішні результати її розвитку в ринковому оточенні

Джерело: розробка автора.

прямків використання ресурсів РСС суб'єктами всіх видів діяльності, останніми так гармонізуються інтереси і встановлюються такі цілі, які виключають необхідність конкурентних і конфліктогенеруючих дій цих суб'єктів у використанні тих чи інших регіональних ресурсів для досягнення позитивних результатів і покращення рівня власного добробуту.

При цьому, прерогатива управління процесами ініціювання визначення, обґрунтування, встановлення і легітимізація пріоритетів розвитку регіону і сфер гармонізації інтересів та встановлення цілей суб'єктами всіх видів діяльності в регіоні залишається за регіональною владою (органами державного управління і місцевого самоврядування). Остання, використовуючи певну управлінську, а в нашому випадку ЗС-технологію впливів на множини регіональних суб'єктів, забезпечує

обов'язкову участь громади і стейкхолдерів регіональної економіки в цьому процесі, а також оприлюднює ці пріоритети розвитку.

Обов'язковою складовою цього оприлюднення є надання інформації про те, що будь-які за масштабом і сферою діяльності бізнесові, наукові та громадські структури, які візьмуться за реалізацію проектів, бізнес-планів, програм і т. п. за напрямками визначених пріоритетів, будуть гарантовано отримувати від влади різноманітні преференції (пільгове оподаткування, виділення земельних ділянок, першочергову оренду приміщень муніципальної власності, регіональні і державні замовлення на продукцію, товари і послуги, знижки за рекламні, консалтингові, юридичні і т. п. послуги муніципальних підприємств тощо).

ЗС-технологія управління економічним розвитком РСС призначена для концентрації інтелектуального потенціалу і зусиль більшості людських ресурсів регіону HumRes, організаційно інтегрованих в N підсистемах з виділенням функціонерів-менеджерів (M_i) і функціонерів-виконавців (S_i), на гармонізацію інтересів та встановлення цілей єдиним для всіх суб'єктів документом (планом, програмою, стратегією і т. п.).

Якщо припустити, що досягнення певного результату діяльності Rez_i окремих i -тим суб'єктом із множини N має вигляд логіко-алгебраїчного рівняння умов трансформування його людськими ресурсами HumRes, всіх інших видів ресурсів NatRes, FinRes, FisRes, то отримуємо такий вираз операції логічного множення (кон'юнкції):

$$Rez_i = HumRes_i \wedge NatRes_i \wedge FinRes_i \wedge FisRes_i = 1, \quad (1)$$

зміст якого говорить про те, що отримання позитивного результату $Rez_i = 1$ може бути забезпечене тільки за наявності всіх необхідних для цього ресурсів $HumRes_i = 1$, $NatRes_i = 1$, $FinRes_i = 1$, $FisRes_i = 1$. Якщо ж хоча б одна із цих складових $= 0$, рівняння (1) не буде виконано, а $Rez_i = 0$.

Ураховуючи, що функціонери-менеджери M_i i -того суб'єкта повинні прийняти раціональне, економічно та соціально обґрунтоване і гармонізоване рішення D_i щодо використання NatRes, FinRes, FisRes, а функціонери-виконавці S_i повинні трансформувати діями A_i ці ресурси в результат Rez_i , отримуємо рівняння:

$$Rez_i = M_i \wedge D_i \wedge S_i \wedge A_i (NatRes_i \wedge FinRes_i \wedge FisRes_i) = 1. \quad (2)$$

Якщо виписати систему аналогічних рівнянь для всіх N суб'єктів активності в регіоні в такому вигляді:

$$\left\{ \begin{array}{l} Rez_1 = M_1 \wedge D_1 \wedge S_1 \wedge A_1 (NatRes_1 \wedge \\ \wedge FinRes_1 \wedge FisRes_1) = 1(0), \\ Rez_2 = M_2 \wedge D_2 \wedge S_2 \wedge A_2 (NatRes_2 \wedge \\ \wedge FinRes_2 \wedge FisRes_2) = 1(0), \\ \dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots \\ Rez_i = M_i \wedge D_i \wedge S_i \wedge A_i (NatRes_i \wedge \\ \wedge FinRes_i \wedge FisRes_i) = 1(0), \\ \dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots\dots \\ Rez_N = M_N \wedge D_N \wedge S_N \wedge A_N (NatRes_N \wedge \\ \wedge FinRes_N \wedge FisRes_N) = 1(0), \end{array} \right. \quad (3)$$

то отримуємо наочну можливість усвідомити, що сумарний результат діяльності системи ΣRez_i є функцією управлінських рішень D_i менеджерів та дій A_i виконавців кожної з її підсистем щодо трансформації певного сумарного обсягу апіорі наявних у регіональній системі ресурсів $\Sigma Res_i = 1$, тобто

$$Rez_i = F(D_i \wedge A_i) = 1. \quad (4)$$

Цілком очевидно, що логічний вираз $D_i \wedge A_i$ ілюструє взаємодію суб'єкта і об'єкта управління в елементарній типовій управлінській парі, коефіцієнт трансформації якої, як доведено автором у [12], за умови забезпеченості необхідними ресурсами, пов'язує результа-

тивність процесів взаємодії цих двох складових із значеннями їх коефіцієнтів трансформації, якими в цьому випадку є аналогічні коефіцієнти суб'єкта (менеджера) K_{Mi} , і об'єкта (виконавця) K_{Si} як характеристики інтелектуального рівня останніх.

Тому в множині рівнянь (3), за умови забезпеченості системи та її підсистем необхідними ресурсами, результати кожної підсистеми будуть визначатися рішеннями D_i і діями A_i за такими залежностями $D_i = 1$ при $K_{Mi} \geq 1$ і $D_i = 0$ при $K_{Mi} < 1$, а також $A_i = 1$ при $K_{Si} \geq 1$ і $A_i = 0$ при $K_{Si} < 1$. Тобто, правильність рішень і дій гарантується коефіцієнтами трансформації відповідних складових типової управлінської пари «суб'єкт – об'єкт».

Тоді очевидною умовою мінімізації кількості $Rez_i = 0$ (неефективно працюючих підсистем) може і повинна стати активна мотивація регіональними органами управління процесів організаційної інтеграції суб'єктів діяльності в організовані групи (об'єднання, кластери, альянси, партнерства і т. п.) з гармонізацією цілей та інтересів діяльності всіх їх складових. Адже, чим більше рішень D_i прийнято в рамках організованих груп, тим більша гарантія якості, а значить, і результативності, і ефективності останніх.

Таким чином, якщо припустити, що із загальної множини N підсистем системи n – кількість підсистем, не інтегрованих у загальносистемний перелік гармонізованих цілей та інтересів, а m – кількість підсистем, об'єднаних в нові підсистеми кількістю k з узгодженими, скоординованими і гармонізованими інтересами та цілями, то розподіл варіантів стану синергичності системи може бути графічно інтерпретовано *рис. 2* на основі таких співвідношень:

$m = 0, n = N, k = 0$ суб'єктів – система повністю дезінтегрована, оскільки всі n приналежних до неї суб'єктів, будучи окремими групами, встановлюють і переслідують винятково власні цілі та інтереси і формують максимальне значення її дисергичності;

$m = N/2, n = N/2, k = m/n = 1$ – система перебуває в стані часткової інтеграції m суб'єктів, яка приводить до встановлення балансу між дисергією і синергією системи з формуванням характерної точки $k = m/n = 1$;

$m = N, n = 0, k \rightarrow \infty$ – усі без винятку підсистеми виступають єдиною групою, об'єднаною спільними, гармонізованими цілями та інтересами, формуючи максимальне значення синергичності $k \rightarrow \infty$.

Отже, відношення кількості об'єднаних спільними цілями та інтересами суб'єктів m до n суб'єктів з дезінтегрованими цілями та інтересами з множини N підсистем системи можна вважати коефіцієнтом синергичності цієї системи

$$k_S = m/n, \quad (5)$$

досягнутої за рахунок об'єднання підсистем у групи з гармонізованими цілями та інтересами.

Очевидно, що обернений до k_S коефіцієнт

$$k_D = 1/k_S = n/m, \quad (6)$$

є нічим іншим, як коефіцієнтом дисергичності системи.

Тоді, за умови $k \rightarrow \infty$ і $m = N$ – усі підсистеми системи будуть об'єднані суб'єктом управління спільними,

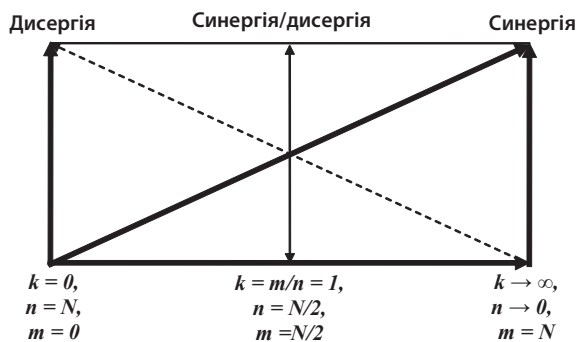


Рис. 2. Графоаналітична модель управління станом дисергійності-синергійності системи шляхом інтеграції її підсистем з гармонізацією цілей та інтересів

Джерело: розробка автора.

гармонізованими цілями та інтересами в єдиний об'єкт діяльності. Умовою цього є:

- ✦ знаходження всіх підсистем під управлінським впливом суб'єкта управління;
- ✦ використання суб'єктом ЗС-технології «синтектика – синергія – синархія» для формування, створення і використання комплексу спільно генерованих, узгоджених, гармонізованих і скоординованих управлінських рішень (планів, програм, проектів, стратегій тощо).

З позицій теми даного дослідження найбільш цікавою точкою графоаналітичної моделі управління синергійністю системи є точка з характеристиками $k \rightarrow \infty, m = N, \text{Синергія} \rightarrow \text{max}$, які є властивими відразу кільком сучасним управлінським інструментам. Однак цілком очевидним слід вважати факт неможливості досягнення системою цієї точки. Тоді найбільший інтерес з позицій управління станом синергійності системи викликати інтервал між точками, в яких $m = N/2$ (кількістю підсистем системи, об'єднаних у нові підсистеми з погодженими, скоординованими і гармонізованими інтересами та цілями) і $m = N$.

Якщо під дією управлінських впливів суб'єкта управління системою значення k_S досягне рівня $m/n > 1$, кількість джерел синергії в системі починають переважувати над кількістю джерел дисергії. Це означає, що кількість залучених гармонізованим менеджментом у спільний процес взаємодії суб'єктів m перевищило кількість незалучених до взаємодії суб'єктів n . У зв'язку з цим точку $m/n = 1 = k_S$ можна вважати ключовою для оцінки стану синергійності системи, а вираз коефіцієнта синергійності (5) – результатом управлінських впливів суб'єкта управління системою на процеси організації взаємодії m підсистем з числа N .

Тут доцільно згадати про поняття «критичне число взаємодій», запропоноване проф. Пликіним В. Д. у [15, с. 17–18] для пояснення раціонально організованої взаємодії індивідуумів, приналежних до спільнот птахів, бджіл, мурах і навіть людей, за рахунок того, що в цих спільнотах формується «єдине інформаційно-енергетичне поле – СВІДОМІСТЬ», яка, на думку автора, «... перетворює бджолиний рій у високоорганізова-

ну сім'ю», «... управляє всіма процесами в мурашнику», «...формує із зграї єдиний абсолютно керований механізм ...» [15, с. 18].

Звернемо увагу на той факт, що глибинна суть коефіцієнта синергійності системи (5) цілковито відповідає поняттю і числу «критичного числа взаємодій» між її підсистемами, за умови досягнення якого можна говорити про виникнення, формування і використання суб'єктом управління системи «колективної» свідомості, «загальносоціального», «соціального», «суспільного», «інтегрального» або «синтетичного» розуму чи інтелекту – категорій, до яких все частіше звертаються і зарубіжні, і вітчизняні дослідники регуляції та саморегуляції процесів в соціально-економічних системах.

Слід зауважити, що з позицій управління виникненням, формуванням і використанням колективного розуму регіональних систем найбільш релевантним є, без сумніву, інструмент і процес стратегічного планування (*Strategic Planning – SP*), у зв'язку з чим цілком доречним виглядає розробка алгоритму і технології досягнення системою саме цих характеристик як наслідку управління її розвитком.

Верхня частина структурно-семантичної моделі (див. рис. 2) (перевернута піраміда) свідчить про те, що процес досягнення системою цілей ΣRez_i відбувається шляхом прийняття N її суб'єктами рішень D_i щодо напрямків і прийнятих ними на себе в рамках отриманого з використанням ЗС-технології комплексу спільно генерованих, узгоджених, гармонізованих і скоординованих управлінських рішень і завдань (планів, програм, проектів, стратегій тощо) щодо ефективного і результативного трансформування ресурсів системи HumRes, NatRes, FinRes, FisRes.

Якщо ж n підсистем із числа N , не будучи залученими до взаємодії із спільною m , приймають рішення d_i щодо індивідуальних шляхів досягнення особистої економічного добробуту, то цим самим рівень синергійності системи погіршується.

Тому основним завданням суб'єкта управління системи слід вважати забезпечення максимально можливого числа m , залучених у процеси взаємодії підсистем із загального числа N .

Отже, якщо в нижній частині піраміди генеровані людськими ресурсами інтегрованих підсистем альтернативні інтелектуальні продукти, які всіма суб'єктами управління створювались з орієнтацією на гармонізацію цілей та інтересів, концентрувались, опрацьовувались, аналізувались, оцінювались, відхилялись і приймались у вигляді спільного для всієї системи інтелектуального продукту (плану, програми, стратегії тощо), то у верхній – ці, прийняті у гармонізований спосіб, узагальнені цілі та інтереси системи стають основою зворотного процесу трансформації узагальнених цілей та інтересів системи у плани і завдання на рівні окремих підсистем – однак уже гармонізовані із цілями системи.

Таким чином, серцевиною процесу гармонізації цілей та інтересів множини N суб'єктів соціально-економічної системи є комплексне використання в процесах та процедурах управління і менеджменту ЗС-технології

на основі послідовності «сінтелектика – синергія – синархія», якою визначаються умови досягнення синергичності системи внаслідок інтеграційного об'єднання і гармонізації цілей та інтересів приналежних до неї N підсистем, якими забезпечуються умови реалізації безпрограшної конкуренції.

Однак, оскільки впровадження науково обґрунтованих моделей, методів і технологій управління в практичну діяльність органів управління і менеджменту будь-якого рівня може привести до позитивних наслідків тільки за умови, що ці теоретичні обґрунтування, узагальнення, пропозиції і рекомендації будуть доведені до кондиції управлінських (у т. ч. соціальних) технологій, це вимагає розробки певного комплексу технологічних документів стосовно здійснення управлінських процесів.

Призначенням цих документів є сприяння розвитку і накопичення досвіду управлінських кадрів, збагачення структурної складової інтелектуального капіталу органів управління відповідного рівня і сфер ділової активності, алгоритмізація їх діяльності в процесах виконання управлінських функцій (планування, організування, мотивування і контролю) щодо ефективної взаємодії стейкхолдерів (ключових гравців) соціально-економічної системи, вироблення та реалізації стратегічних, оперативних і тактичних управлінських рішень,

формування системи впливів суб'єкта (суб'єктів) на об'єкт (об'єкти), створення ефективної мережі зворотних зв'язків, забезпечення всіх стейкхолдерів достовірною, релевантною і вчасною інформацією, володіння і виправдане ситуацією використання сучасних управлінських засобів та інструментів і т. д., і т. п.

Більшість із вказаних вище процесів і процедур уже отримали достатньо вагоме теоретичне, методологічне і рекомендаційно-практичне забезпечення в Україні. При цьому, однак, процеси і процедури використання ЗС-технології з метою гармонізації цілей та інтересів суб'єктів ринкових стосунків у рамках регіональних суспільних систем, будучи інноваційним інтелектуальним продуктом, тільки починають знаходити своє використання в практичному управлінні процесами соціально-економічного розвитку регіональних утворень України в режимах експериментальної апробації.

У зв'язку з цим, не маючи завершеного оформлення у вигляді методичних рекомендацій або іншого технологічного документа (що не є завданням теоретичного дослідження), суть ЗС-технології може бути інтерпретовано у вигляді табличного алгоритму, яким відображені послідовність взаємопов'язаних процедур і операцій в системному поєднанні інтересів суспільства, влади, наукових рекомендацій, цілей і функцій управління, елементів управлінських можливостей і дій (табл. 2).

Таблиця 2

Базовий алгоритм управлінської технології гармонізації цілей та інтересів підсистем соціально-економічної системи на засадах використання комплексу феноменів «сінтелектика – синергія – синархія»

Стейкхолдери регіональної економіки	Процес, процедури та операції гармонізованого управління і менеджменту системи									
1	2									
Суб'єкти регіонального управління	Ініціація процесу стратегічного планування соціально-економічного розвитку регіональної суспільної системи на підставі державної політики і рішень									
Влада, бізнес, наука, громадськість	Аналіз і оцінка стану об'єкта стратегічного планування та ідентифікація економічних, соціальних і екологічних інтересів ключових груп впливу соціально-економічної системи, які можуть викликати протиріччя у встановленні цілей використання регіональних ресурсів ResReg і повинні гармонізуватися згідно із модифікованою моделлю									
Регіональний менеджмент	Інформування всіх суб'єктів системи про пріоритети, цілі та завдання стратегічного планування соціально-економічного розвитку									
Влада, бізнес, наука, громадськість	Ініціювання і організація сінтелектуального процесу в системі та її підсистемах (навчання і розвиток людських ресурсів системи та її підсистем методом і технологіям колективного мислення, «формам безпрограшної конкуренції», генерування інновацій за категоріями парето-покращань і парето-наторощувань)									
Регіональний менеджмент і менеджмент суб'єктів усіх сфер активності, наука, громадські організації	Суб'єкти системи									
	1	2	3	...	$i-1$	i	$i+1$...	$N-1$	N
	Організаційна інтеграція (кластери, альянси, партнерства)									
	1 + 2 + 3	...			$i-1$	i	$i+1$...		$(N-1) + N$
	Визначення і обґрунтування конкретних напрямків реалізації методів і моделей гармонізації цілей та інтересів суб'єктів регіонального управління і менеджменту згідно зі структурно-семантичною моделлю (див. рис. 1)									
Управління станом дисергичності-синергичності системи шляхом інтеграції її підсистем і гармонізації цілей та інтересів суб'єктів у процесі стратегічного планування на засадах сінтелектики (див. рис. 2)										
$m = N$, Синергія \rightarrow max, Дисергія \rightarrow min										

1	2									
	Синархія (співуправління)									
	Суб'єкт стратегічного планування (робоча група)									
	1 + 2 + 3			...	$i - 1$	i	$i + 1$...	$(N - 1) + N$	
	1	2	3	...	$i - 1$	i	$i + 1$...	$N - 1$	N
	Формування і затвердження комплексу спільно генерованих, погоджених, гармонізованих цілей, інтересів, рішень-планів і завдань – стратегічного плану соціально-економічного розвитку регіональної суспільної системи									
Влада, бізнес, наука, громадські організації	Суб'єкти стратегічного управління системи									
	Установлення цілей і завдань, вироблення і реалізація рішень D_i з трансформування всіх видів ресурсів для досягнення результатів Rez_i за умов структурно-семантичної моделі (див. рис. 1)									
	1 + 2 + 3			...	$i - 1$	i	$i + 1$...	$(N - 1) + N$	
	1	2	3	...	$i - 1$	i	$i + 1$	1	2	3
	Управління процесами трансформації ресурсів системи HumRes, NatRes, FinRes, FisRes									
Фіксація і оцінка досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку підсистемами і системою ΣRez_i , формування (за необхідності) коригуючих впливів у процесі інкрементальних змін цілей і завдань стратегічного управління										

Джерело: розробка автора.

У процесах, процедурах і операціях, передбачених структурно-семантичною моделлю (див. рис. 1) і базовим алгоритмом технології гармонізації цілей та інтересів (див. табл. 2.), окрім реалізації менеджерського інструменту *Strategic Planning (SP)* за сценарієм «синтелектика – синергія – синархія», на відповідних етапах можуть і повинні використовуватись також і такі сучасні управлінські інструменти, як *Big Data Analytics (BDA)*, *Decision Rights Tools (DRT)*, *Scenario and Contingency Planning (SCP)*, *Change Management Programs (CMP)* та ін.

Таким чином, якщо виходити з відомого принципу необхідної різноманітності, згідно з яким для досягнення системою попередньо запланованих цілей різноманітність управляючої підсистеми повинна бути не меншою, ніж різноманітність системи, якою управляють, то цілком незаперечним підтвердженням досягнення управляючою підсистемою умови необхідної різноманітності є залучення до процесів управління тих підсистем, якими управляють, що і реалізується запропонованими вище моделлю і алгоритмом.

Запропонована модель системи і алгоритм реалізації гармонізованого управління і менеджменту соціально-економічним розвитком регіональної суспільної системи на основі комплексу використання феноменів синтелектики (спільне мислення) і синергії (спільна дія) для досягнення нею стану синархії (спільного управління) дає, на нашу думку, змогу забезпечити більш ефективну, прозору і демократичну систему співпраці державного, господарського, наукового і громадського секторів у сфері регіонального управління.

При цьому забезпечується також і більш чітке бачення та оцінка досягнутих по завершенню кожного запланованого етапу реалізації алгоритму конкретних результатів роботи, а також адекватність останніх результатів економічних і соціальних змін у системі як наслідків належно запланованого і реалізованого процесу

стратегічного і гармонізованого за цілями та інтересами соціального управління.

ВИСНОВКИ

У результаті дослідження продемонстровано, що серцевиною процесу гармонізації цілей та інтересів множини N суб'єктів соціально-економічної системи є комплексне використання в процесах і процедурах управління та менеджменту ЗС-технології на основі реалізації послідовності трансформацій інтелекту людських ресурсів з використанням феноменів «синтелектика – синергія – синархія» і досягненням синергічності системи внаслідок інтеграційного об'єднання та гармонізації цілей та інтересів приналежних до неї підсистем, а також розроблено базовий алгоритм управлінської ЗС-технології гармонізації цілей та інтересів підсистем соціально-економічної системи.

Виходячи з того факту, що основа базового алгоритму управлінської ЗС-технології ґрунтується на алгоритмі реалізації менеджерського інструменту *Strategic Planning (SP)*, доповнений обов'язковим використанням для послідовної трансформації матеріальних ресурсів системи за інтенсивної і керованої участі інтелектуальних ресурсів останньої, стає цілком доцільним дослідити і оцінити зв'язок між результатами, отриманими внаслідок використання цієї технології. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Масленников В. В. Формирование партнерских отношений в предпринимательской деятельности: Вопросы теории и практики : автореф. дис. ... докт. экон. наук: спец. 08.00.03 / В. В. Масленников. – Москва, 1998 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.disscat.com/content/formirovanie-partnerskikh-otnoshenii-v-predprinimatelskoi-deyatelnosti-voprosy-teorii-i-prak#ixzz3PC7q2x9G>

2. Дишловий І. М. Особливості функціонування регіонального рекреаційно-туристичного кластеру та його регу-

лювання / І. М. Дишловий // Экономика и управление. – 2010. – № 6. – С. 69–75.

3. Колесникова Т. А. Основные понятия и принципы синергетики социально-экономических систем / Т. А. Колесникова // Синергетика и проблемы теории управления / Под. ред. А. А. Колесникова. – М. : ФИЗМАТЛИТ, 2004. – С. 482–495.

4. Вуколов В. В. Мережеве управління у публічній владі // В. В. Вуколов // Упровадження інноваційних підходів і технологій менеджменту до практики публічного управління : матеріали наук.-практ. конф. за міжнар. участю, м. Дніпропетровськ, 27–28 жовтня 2011 р. / За заг. ред. Ю. П. Шарова. – Д. : ДРІДУ НАДУ, 2011. – С. 45–47.

5. Шаров Ю. П. Застосування підходів менеджменту як джерело створення конкурентних стимулів публічного управління / Ю. П. Шаров // Упровадження інноваційних підходів і технологій менеджменту до практики публічного управління : матеріали наук.-практ. конф. за міжнар. участю, м. Дніпропетровськ, 27–28 жовтня 2011 р. / За заг. ред. Ю. П. Шарова. – Д. : ДРІДУ НАДУ, 2011. – С. 32–37.

6. Верба В. А. Аналітична оцінка управлінських технологій розвитку українських підприємств / В. А. Верба, О. М. Гребешкова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5. – С. 52–59.

7. Гребешкова О. М. Моделі й управлінські технології розвитку економічної організації: системний підхід / О. М. Гребешкова // Економіка і підприємництво: зб. наук. пр. молодих учених та аспірантів. Відп. ред. С. І. Дем'яненко. Вип. 19. – К. : Видавництво «Аспект-Поліграф», 2007. – С. 74–80.

8. Словник іншомовних слів / За ред. чл.-кор. АН УРСР О. С. Мельничука. – К. : Головна редакція Української радянської енциклопедії, 1974. – 776 с.

9. Державне управління : навч. посіб. / [А. Ф. Мельник, О. Ю. Оболенський, А. Ю. Васіна, Л. Ю. Гордієнко] ; [за ред. А. Ф. Мельник]. – К. : Знання-Прес, 2003. – 343 с.

10. Воронкова В. Г. Синергетична методологія аналізу соціального управління / В. Г. Воронкова // Запорізька державна інженерна академія. Гуманітарний вісник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK_36_3.pdf

11. Frigg R. Models in Science / Roman Frigg, Stephan Hartmann // Stanford Encyclopedia of Philosophy [Electronic resource]. – Mode of access : <http://plato.stanford.edu/entries/models-science/#FicObj>

12. Варцаба В. І. Теорія гармонії та гармонізації як основа удосконалення управління людськими ресурсами соціально-економічних систем / В. І. Варцаба // Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. Серія: Економіка та управління нафтової і газової промисловості. – Івано-Франківськ: Видавництво ІНТУНГ, 2013. – Вип. 1 (7). – С. 79–90.

13. Варцаба В. І. Синергетична парадигма гармонізованого управління людськими ресурсами соціально-економічних систем / В. І. Варцаба // Проблеми економіки. – Видавничий дім «ІНЖЕК», 2015. – Вип. 2. – С. 247–253.

14. Петренко В. П. До удосконалення технологій стратегічного управління соціально-економічним розвитком регіональних суспільних систем України / В. П. Петренко, В. І. Варцаба // Матеріали II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Управління соціально-економічним розвитком держави, регіону, підприємства» : зб. наук. праць. – Полтава : ФОП Мирон І. А., 2014. – С. 3–5.

15. Плыкин В. Д. «В начале было Слово...», или След на воде / В. Д. Плыкин. – Ижевск : Изд-во Удм. Ун-та, 1995. – 43 с.

REFERENCES

Dyshloviy, I. M. "Osoblyvosti funktsionuvannya rehionalnogo rekreatsino-turystychnoho klasteru ta ioho rehuliuвання" [Features of operation of the regional recreation and tourism cluster and its regulation]. *Ekonomyka u upravlenye*, no. 6 (2010): 69-75.

Frigg, R., and Hartmann, S. "Models in Science" Stanford Encyclopedia of Philosophy. <http://plato.stanford.edu/entries/models-science/#FicObj>

Hrebeshkova, O. M. "Modeli i upravlinski tekhnologii rozvytku ekonomichnoi orhanizatsii: systemnyi pidkhid" [Technology and management models of economic organization: a systematic approach]. *Ekonomika i pidpriemnytstvo*, no. 19 (2007): 74-80.

Kolesnikova, T. A. "Osnovnye poniatia i printsipy sinergetiki sotsialno-ekonomicheskikh sistem" [Basic concepts and principles of synergy socio-economic systems]. In *Sinergetika i problemy teorii upravleniya*, 482-495. Moscow: FIZMATLIT, 2004.

Melnyk, A. F. et al. *Derzhavne upravlinnia* [Governance]. Kyiv: Znannia-Press, 2003.

Maslennikov, V. V. "Formirovanie partnerskikh otnosheniy v predprinimatelskoy deyatelnosti: Voprosy teorii i praktiki" [Forming partnerships in business: Theory and Practice]. <http://www.dissertat.com/content/formirovanie-partnerskikh-otnosheniy-v-predprinimatelskoy-deyatelnosti-voprosy-teorii-i-prak#ixzz3PCTq2x9G>

Petrenko, V. P., and Vartsaba, V. I. "Do udoskonalennia tekhnologii stratehichnogo upravlinnia sotsialno-ekonomichnym rozvytkom rehionalnykh suspilnykh system Ukrainy" [By improving the technology of strategic management of socio-economic development of regional social systems of Ukraine]. *Upravlinnia sotsialno-ekonomichnym rozvytkom derzhavy, rehionu, pidpriemstva*. Poltava: FOP Myron I. A., 2014. 3-5.

Plykin, V. D. «V nachale bylo Slovo...», ili Sled na vode ["In the beginning was the Word...", or Trace on the water]. Izhevsk: Izd-vo Udm. un-ta, 1995.

Sharov, Yu. P. "Zastosuvannia pidkhodiv menedzhmentu iak dzherelo stvorennia konkurentnykh stymuliv publicnogo upravlinnia" [Approach management as a source of competitive incentives to create public administration]. *Uprovadzhenia innovatsiynykh pidkhodiv i tekhnologii menedzhmentu do praktyky publicnogo upravlinnia*. Dnipropetrovsk: DRIDU NADU, 2011. 32-37.

Slovyk inshomovnykh sliv [Dictionary of foreign words]. Kyiv: Holovna redaktsiia Ukrainskoi radianskoi entsyklopedii, 1974.

Verba, V. A., and Hrebeshkova, O. M. "Analitichna otsinka upravlinskykh tekhnologii rozvytku ukrainskykh pidpriemstv" [Analytical assessment management technologies of Ukrainian enterprises]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 5 (2010): 52-59.

Vartsaba, V. I. "Teoriia harmonii ta harmonizatsii iak osnova udoskonalennia upravlinnia liudskymy resursamy sotsialno-ekonomichnykh system" [The theory of harmony and harmonization as a basis for improving human resources management of socio-economic systems]. *Naukovyi visnyk Ivano-Frankivskoho natsionalnogo tekhnichnogo universytetu nafty i hazu. Seriya «Ekonomika ta upravlinnia v naftovii i hazovii promyslovosti»*, no. 1 (7) (2013): 79-90.

Vartsaba, V. I. "Synerhetychna paradyhma harmonizovanoho upravlinnia liudskymy resursamy sotsialno-ekonomichnykh system" [Synergetic paradigm harmonized human resource management of socio-economic systems]. *Problemy ekonomiky*, no. 2 (2015): 247-253.

Vukolov, V. V. "Merezheve upravlinnia u publichniy vladii" [Network management in public authorities]. *Uprovadzhenia innovatsiynykh pidkhodiv i tekhnologii menedzhmentu do praktyky publicnogo upravlinnia*. Dnipropetrovsk: DRIDU NADU, 2011. 45-47.

Voronkova, V. H. "Synerhetychna metodolohiia analizu sotsialnogo upravlinnia" [Synergetic methodology analyzing social management]. http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK_36_3.pdf

МЕТОДЫ ОБОСНОВАНИЯ ИНДИКАТОРОВ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОСТЬЮ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

© 2015 ГУРЬЯНОВА Л. С.

УДК 332.146:330.44

Гурьянова Л. С. Методы обоснования индикаторов в системе управления сбалансированностью социально-экономического развития регионов

Одной из доминантных тенденций территориального развития является усиление дисбалансов, увеличение межрегиональной дифференциации, неравномерности распределения потенциала роста. Сложившаяся ситуация говорит о слабости механизмов системы регулирования регионального развития, перекосах в сторону рыночных механизмов регионального развития, необходимости совершенствования региональной политики, механизмов обеспечения сбалансированного развития регионов, направленных на повышение эффективности использования дефицитных ресурсов, ускорение возврата системы к траектории равновесного роста. Среди основных функциональных задач таких механизмов выделена задача обоснования системы индикаторов социально-экономического развития регионов. До сих пор слабо изученными остаются вопросы оценки информативности индикаторов, исследования устойчивости системы диагностических признаков в динамике. В работе предложен алгоритм, который на основе синтеза методов главных компонент, канонических корреляций позволяет провести анализ пространственно-временной вариации признаков, структуры их связей, что повышает обоснованность выбора показателей для мониторинга в системе управления сбалансированностью социально-экономического развития регионов.

Ключевые слова: регион, социально-экономическое развитие, сбалансированность, управление, механизм, индикаторы, оценка информативности, метод главных компонент, канонические корреляции.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 13.

Гурьянова Лидия Семеновна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономической кибернетики, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнецца (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: g_lika@list.ru

УДК 332.146:330.44

UDC 332.146:330.44

Гур'янова Л. С. Методи обґрунтування індикаторів у системі управління збалансованістю соціально-економічного розвитку регіонів

Однією з домінуючих тенденцій територіального розвитку є посилення дисбалансів, збільшення міжрегіональної диференціації, нерівномірності розподілу потенціалу зростання. Ситуація, що склалася, говорить про слабкість механізмів системи регулювання регіонального розвитку, перекося у бік ринкових механізмів регіонального розвитку, необхідність удосконалювання регіональної політики, механізмів забезпечення збалансованого розвитку регіонів, спрямованих на підвищення ефективності використання дефіцитних ресурсів, прискорення повернення системи до траєкторії рівноважного зростання. Серед основних функціональних завдань таких механізмів виділене завдання обґрунтування системи індикаторів соціально-економічного розвитку регіонів. Дотепер слабо вивченими залишаються питання оцінки інформативності індикаторів, дослідження стабільності системи діагностичних ознак у динаміці. У роботі запропоновано алгоритм, який на основі синтезу методів головних компонентів, канонічних кореляцій дозволяє провести аналіз просторово-часової варіації ознак, структури їх зв'язків, що підвищує обґрунтованість вибору показників для моніторингу в системі управління збалансованістю соціально-економічного розвитку регіонів.

Ключові слова: регіон, соціально-економічний розвиток, збалансованість, управління, механізм, індикатори, оцінка інформативності, метод головних компонентів, канонічні кореляції.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 13.

Гур'янова Лідія Семенівна – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економічної кибернетики, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнецца (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: g_lika@list.ru

Guryanova L. S. Methods for Substantiating Indicators in the System for Controlling the Balance of Socio-Economic Development of Regions

One of the dominant trends of the territorial development is seen as strengthening of imbalances, increase in the interregional differentiation, uneven distribution of capacity growth. The existing situation displays weakness of the mechanisms of the system for regulating the regional development, distortions towards the market mechanisms of regional development, necessity to improve the regional policies, mechanisms for ensuring the balanced development of regions, aimed at improving efficiency in the use of scarce resources, accelerating the return of the system to the trajectory of equilibrium growth. Among the main functional tasks for such mechanisms, the task of substantiation of a system of indicators for the socio-economic development of regions has been allocated. So far the issues of evaluating the informativeness of indicators, studying the sustainability of the system of diagnostic signs in the dynamics have remained underexplored. The publication proposes an algorithm, which is based on synthesis of the methods of principal components as well as canonical correlations, allowing to conduct analysis of the spatio-temporal variations of signs, structure of their relations, which increases the validity of the choice of indicators for monitoring in the system for controlling the balance of socio-economic development of regions.

Key words: region, socio-economic development, balance, control, mechanism, indicators, estimation of informativeness, methods of principal components, canonical correlations.

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 13.

Guryanova Lidiya S. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Economic Cybernetics, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: g_lika@list.ru

Становление современной рыночной экономики в виде глобальной системы, повышение открытости национальных экономик сопровождается формированием новых доминантных тенденций социально-экономического развития как макрорегионов, так и территорий внутри стран. Одна из таких тенденций проявляется в усилении дисбалансов ре-

гионального развития, увеличении межрегиональной дифференциации, неравномерности распределения потенциала роста. К негативным последствиям этой тенденции относится повышение степени уязвимости национальной экономики к воздействию внешних «шоков», которые характеризуются изменением своих динамических характеристик. Таким образом, фактор уси-

ления дисбалансов регионального развития становится одним из ведущих факторов, оказывающих негативное воздействие на обеспечение устойчивых и безопасных темпов экономического роста как внутренних регионов, так и макрорегионов.

Сложившаяся ситуация говорит о слабости механизмов системы регулирования регионального развития, перекосах в сторону рыночных механизмов регионального развития, необходимости совершенствования региональной политики, механизмов обеспечения сбалансированного развития регионов, направленных на повышение эффективности использования дефицитных ресурсов, ускорение возврата системы к траектории равновесного роста. Среди основных функциональных задач таких механизмов следует выделить задачу обоснования системы индикаторов социально-экономического развития регионов, формирующих информационно-аналитическую базу для принятия решений относительно выявления дисбалансов регионального развития, диагностики факторов-источников их формирования, выбора эффективных инструментов по их устранению или нейтрализации негативных последствий.

Необходимо отметить, что проблема обоснования системы индикаторов, позволяющих оценить степень кризисности ситуации, затрагивается в работах целого ряда авторов [1–13]. Так, в работах, Шильцина Э. А., Гребенкиной А. С., Скрипнюк Д. Ф., посвященных анализу асимметрии, дифференциации, факторам ее формирования и методам регулирования, в качестве основных индикаторов социально-экономического развития регионов (СЭРР) рассматривается ВРП, объем промышленного производства, денежные доходы на душу населения [3, 9]. Индикаторы ВРП, доходы на душу населения используются как базовые и при анализе неравномерности, конвергенции/дивергенции регионального развития в работах R. Barro, J. Cuadrado-Roura, P. Combes, R. Garrido-Yserte, X. Sala-i-Martin, M. Lafourcade, J. Lopez-Rodriguez, T. Mancha-Navvaro, J. Thisse, J. Toutain [10–13]. В работах Соболевой Т. С., Полонской Н. А. рассматриваются вопросы оценки диспропорций в развитии регионов с учетом таких блоков: показателей, как блок оценки демографической ситуации, оценки состояния окружающей среды, блок оценки уровня инновационности развития, блок показателей экономического развития [6, 7]. Отмечая несомненные преимущества предлагаемых авторами подходов, связанных с использованием данных регулярной статистической отчетности, типологизацией асимметрии регионального развития, следует отметить, что слабо изученными остаются такие аспекты, как оценка информативности индикаторов и исследование устойчивости системы индикаторов в динамике.

С учетом ограничений на тип данных, структуру групп показателей в работе предлагается алгоритм оценки информативности показателей СЭРР (рис. 1), который основан на синтезе методов главных компонент и канонического анализа. Выбор метода главных компонент объясняется возможностью формирования системы обобщенных латентных факторов, выбора наиболее значимых индикаторов [5, 8]. Метод канонических

корреляций дает возможность анализировать взаимосвязь нескольких выходных показателей и большого числа факторов, что является важным при обосновании показателей в системе управления сбалансированностью развития регионов, поскольку динамика отдельных подсистем характеризуется большим набором признаков. Выбор одного наиболее значимого индикатора приводит к искажению результатов оценки.

В *первом блоке* осуществляется формирование информационного пространства признаков социального и экономического развития регионов: $X_1 = (x_{ij}), i = \overline{1,25}, j = \overline{1,25}; X_2 = (x_{ij}), i = \overline{1,25}, j = \overline{1,19}$. Базовая система индикаторов включает такие компоненты, как «Демография» (G1), «Занятость» (G2), «Доходы населения» (G3), «Жилищный фонд» (G4), «Образование» (G5), «Медицинское обслуживание» (G6), «Транспорт и связь» (G7), «Правонарушения» (G8), «Экология» (G9). Система показателей экономического развития представлена следующими компонентами: «Промышленность» (G10), «Сельское хозяйство» (G11), «Инвестиции» (G12), «Экономический потенциал» (G13), «Организационный потенциал» (G14), «Финансы» (G15), «Наука и инновации» (G16), «Внешнеэкономическая деятельность» (G17).

Во *втором блоке* оценивается информативность показателей социально-экономического развития регионов методом главных компонент. Главные компоненты f_i являются линейными ортогональными комбинациями исходных показателей социально-экономического развития регионов:

$$f_i = \sum_{j=1}^m b_{ij} x_j, \quad \sum_{j=1}^m b_{ij}^2 = 1, \quad \sum_{i=1}^m b_{ij} b_{ik} = C, \quad j \neq k.$$

Формирование системы главных компонент сводится к пошаговому преобразованию матрицы исходных данных, которое можно представить следующим образом [8]: $X \rightarrow R \rightarrow \lambda, U \rightarrow V \rightarrow A \rightarrow F$, где X – матрица исходных данных, R – матрица парных корреляций, λU – собственные числа и матрица собственных векторов, V – матрица нормированных значений собственных векторов, A – матрица факторного отображения, F – матрица главных компонент.

Расчет матрицы коэффициентов парных корреляций $R = ZZ, \frac{1}{N}$ осуществляется на основе стандартизированных данных: $z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{y_j}$. Вычисляются собственные значения матрицы R и ранжируются по убыванию: $\lambda_1 \geq \lambda_2 \geq \dots \geq \lambda_n \geq 0$. Формируется соответствующий им ортогональный базис из собственных векторов u_1, u_2, \dots, u_n . Элементы матрицы собственных векторов u_j нормируются $v_j = u_j / |u_j|$ и рассчитывается матрица факторного отображения $A = V \Lambda^{\frac{1}{2}}$. Анализ элементов матрицы $A = (a_{jr}), j = \overline{1,m}, r = \overline{1,k}$ является основой для построения следующих подмножеств: Φ_1 – подмножество незначимых показателей; Φ_2 – подмножество значимых

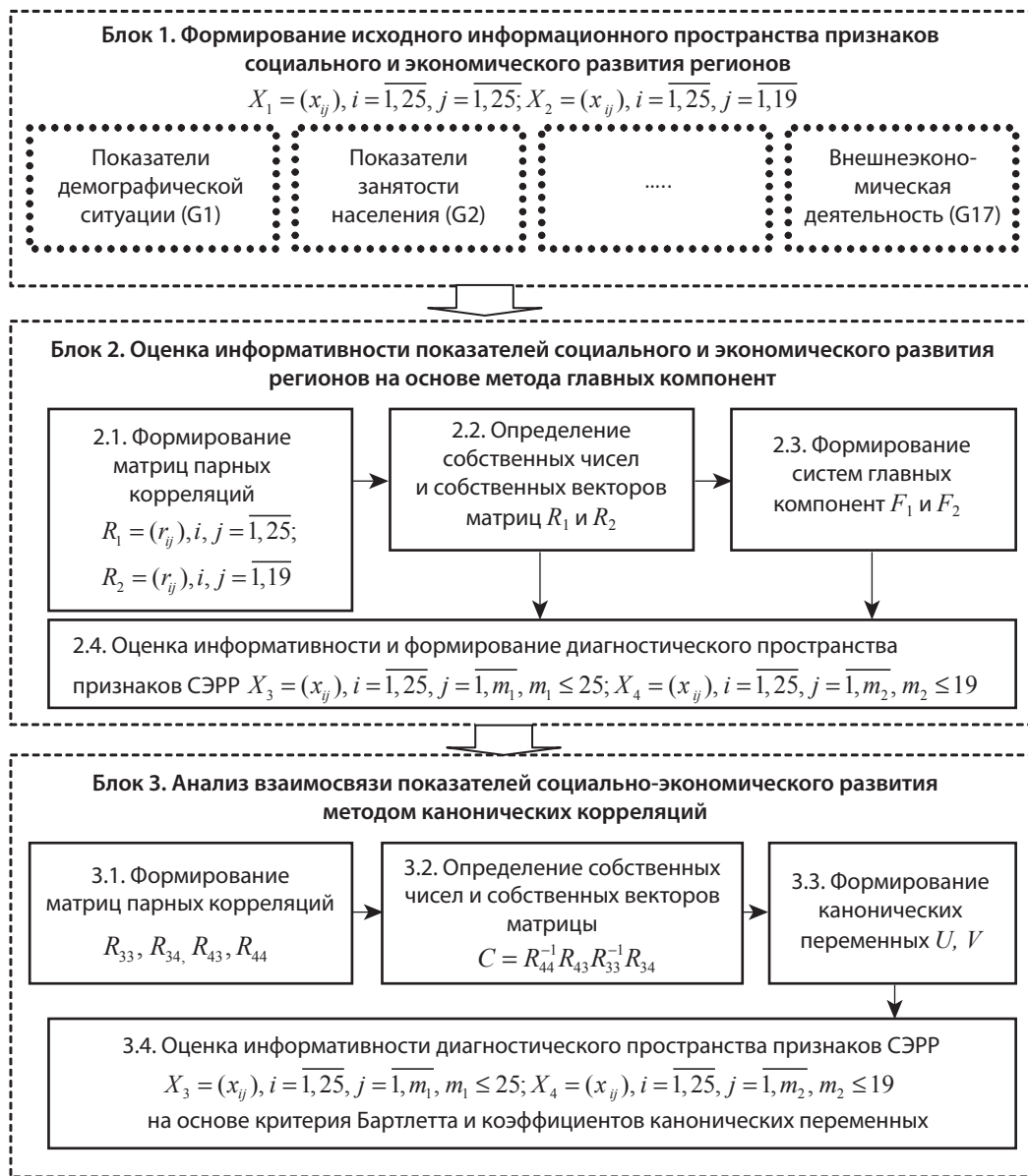


Рис. 1. Алгоритм оценки информативности показателей

показателей; φ_3 – подмножество значимых показателей, не участвующих в формировании главных компонент; φ_4 – подмножество значимых показателей, участвующих в формировании главных компонент. Подмножество φ_4 считается информативным, если выполняется следующе

$$\text{условие: } K_r = \frac{\sum_{j=1}^n a_{jr}^2 \{\varphi_2 - \varphi_3\}}{\sum_{j=1}^n a_{jr}^2} \geq 0,75, r = \overline{1, k}.$$

В *третьем блоке* проводится анализ взаимосвязи диагностических показателей социального и экономического развития регионов методом канонических корреляций. Формирование системы канонических переменных можно представить следующей схемой:

$$X_3, X_4 \rightarrow R_{33}, R_{34}, R_{43}, R_{44} \rightarrow C \rightarrow I, B \rightarrow A,$$

где X_3, X_4 – матрицы исходных данных размерности $m_1 m_1$ и $m_2 m_2$; $R_{33}, R_{34}, R_{43}, R_{44}$ – матрицы парных корреляций;

C – матрица-произведение $C = R_{44}^{-1} R_{43} R_{33}^{-1} R_{34}$, λ, B – собственные числа и матрица собственных векторов; A – матрица коэффициентов при факторных переменных в системе канонических корреляций.

Матрица парных корреляций разделена на четыре части: $R = \begin{pmatrix} R_{33} & R_{34} \\ R_{43} & R_{44} \end{pmatrix}$. На ее основе определяются вспомо

гательные матрицы $R_{44}^{-1}, R_{33}^{-1}, C = R_{44}^{-1} R_{43} R_{33}^{-1} R_{34}$.

Далее вычисляются собственные значения матрицы C и соответствующий им базис из собственных векторов B_1, B_2, \dots, B_p . Коэффициенты при факторных переменных в системе канонических корреляций рассчитываются по

$$\text{формуле: } A_i = \frac{R_{33}^{-1} R_{34} B_j}{I_j}.$$

Если ранжировать собственные числа $\lambda_1 \geq \lambda_2 \geq \dots \geq \lambda_p$ по убыванию, то λ_1^2 будет соответствовать максималь-

ный канонический коэффициент корреляции. Для проверки значимости коэффициентов канонической корреляции используется критерий Бартлетта:

$$\chi^2 = -(n-1) - \frac{1}{2}(m_1 + m_2 + 1) \ln W_0,$$

где $W_0 = \prod_{i=1}^{m_1} (1 - l_i^2)$. Если выполняется следующее

условие: $\chi^2 > \chi^2_{(0,05; m_1 m_2)}$, то можно утверждать, что,

по крайней мере, $r_1 = \sqrt{l_1^2}$ будет отличен от нуля. Зна-

чимность оставшихся $p - 1$ коэффициентов проверяется

аналогично при помощи статистики $W_k = \prod_{i=1+k}^p (1 - l_i^2)$,

распределенной как величина:

$$\chi^2 = -(n-1-k) - \frac{1}{2}(m_1 + m_2 + 1) \ln W_k$$

для $(p-k)(q-k)$ степеней свободы.

В процессе канонического анализа исходные данные приводятся к стандартизованному виду, поэтому коэффициенты в выражениях для канонических переменных характеризуют силу влияния соответствующих исходных показателей, что позволяет получать их ранжированные последовательности. Отсев несущественных показателей осуществляется на основе многошаговой процедуры, при которой на каждом шаге отбрасывается только одна переменная, наименее существенная в этой последовательности. Для сравнения канонических корреляций исходного r_k и r_{k+1} набора факторов используется z -преобразование Фишера.

В качестве информационной базы исследования при реализации приведенного выше алгоритма рассматривались данные Государственного комитета статистики Украины о социально-экономическом

развитии регионов за последние 11 лет. Период анализа обусловлен информационной обеспеченностью и преемственностью методологии показателей СЭРР. Обработка данных осуществлялась с помощью ППП «Statistica».

Результаты факторного анализа системы показателей уровня социального развития, в которую включены компоненты $G_1 - G_9$, приведены в табл. 1.

Анализ данных позволяет сделать вывод, что индикатор $X_{1,5}$ имеет низкую информационную нагрузку и может быть исключен из исходного множества. Аналогичные результаты были получены для системы показателей экономического развития регионов. Таким образом, в подмножество диагностических признаков вошли 43 индикатора.

Полученная система индикаторов была исследована с помощью метода канонических корреляций, который учитывает структуру связей как внутри групп показателей, так и между группами. Признак, значимо влияющий хотя бы на один показатель и являющийся незначимым для других, уже не может быть отброшен.

Анализ факторной структуры канонических переменных приведен в табл. 2.

Данные, приведенные в табл. 2, показывают, что рассматриваемые индикаторы диагностического пространства признаков имеют значимые факторные нагрузки. Наиболее высокие значения факторных нагрузок наблюдаются у таких факторов, как $X_{1,4}$ – коэффициент миграционного прироста, $X_{3,1}$ – среднемесячная номинальная заработная плата, $X_{3,2}$ – денежные доходы на душу населения, $X_{10,1}$ – количество промышленных предприятий, $X_{12,1}$ – инвестиции в основной капитал на душу населения, $X_{13,1}$ – ВРП на душу населения, $X_{14,1}$ – количество субъектов ЕГРПОУ, $X_{17,2}$ – прямые иностранные инвестиции в регионы. Структура факторов свидетельствует о существенном влиянии фактора территориальной концентрации: предприниматели стремятся разместить свои предприятия в регионах с высокой плотностью населения, обладающих высоким

Таблица 1

Факторные нагрузки (показатели социального развития)

Условное обозначение главной компоненты/ показателя	$X_{1,1}$	$X_{1,2}$	$X_{1,3}$	$X_{1,4}$	$X_{1,5}$	$X_{2,1}$	$X_{2,2}$	$X_{3,1}$	$X_{3,2}$	$X_{4,1}$	$X_{4,2}$	$X_{5,1}$	$X_{5,2}$
Factor 1	0,76	-0,60	0,75	0,19	0,35	-0,15	-0,19	0,20	0,10	0,02	0,52	-0,43	-0,22
Factor 2	-0,39	-0,05	-0,18	-0,65	-0,40	-0,37	-0,57	-0,88	-0,86	-0,43	-0,36	-0,60	-0,23
Factor 3	0,22	-0,68	0,51	0,06	0,10	-0,36	-0,29	-0,03	0,00	-0,62	0,02	-0,48	0,41
Factor 4	-0,25	0,21	-0,25	0,07	0,17	-0,69	-0,55	-0,01	0,01	0,17	0,14	0,15	-0,31
Factor 5	0,13	-0,11	0,13	-0,19	0,14	-0,35	-0,32	0,06	0,02	0,10	-0,02	-0,01	-0,20
Условное обозначение главной компоненты/ показателя	$X_{5,3}$	$X_{5,4}$	$X_{6,1}$	$X_{6,2}$	$X_{6,3}$	$X_{7,1}$	$X_{7,2}$	$X_{7,3}$	$X_{8,1}$	$X_{8,2}$	$X_{9,1}$	$X_{9,2}$	K_r
Factor 1	-0,22	-0,52	-0,23	0,02	-0,12	-0,55	-0,07	-0,60	0,03	-0,81	-0,84	-0,71	0,80
Factor 2	-0,23	0,07	-0,24	-0,26	0,32	0,02	-0,64	-0,40	-0,62	0,08	-0,13	-0,24	0,77
Factor 3	0,41	0,25	0,47	0,73	0,20	0,02	-0,05	0,19	0,18	0,32	0,30	0,35	0,78
Factor 4	-0,31	-0,27	0,43	0,16	-0,16	0,28	0,11	-0,05	0,37	-0,08	-0,07	-0,08	0,77
Factor 5	-0,20	-0,14	-0,49	-0,26	-0,33	-0,30	0,09	0,35	-0,29	0,01	0,13	0,35	0,78

Нагрузки канонических переменных

Условное обозначение показателя	Корень 1	Корень 2	Условное обозначение показателя	Корень 1	Корень 2
$X_{1,1}$	0,283625	0,535220	$X_{9,1}$	0,320755	-0,667646
$X_{1,2}$	0,107003	-0,119929	$X_{9,2}$	0,551179	-0,340686
$X_{1,3}$	0,089334	0,354361	$X_{10,1}$	0,696600	-0,328493
$X_{1,4}$	0,572912	0,134500	$X_{10,2}$	-0,115340	-0,040055
$X_{2,1}$	0,262102	0,043140	$X_{11,1}$	0,127773	0,071509
$X_{2,2}$	0,427189	-0,024755	$X_{11,2}$	0,281244	0,455673
$X_{3,1}$	0,904463	0,332414	$X_{11,3}$	0,135454	-0,342460
$X_{3,2}$	0,907404	0,152123	$X_{11,4}$	0,542753	0,038831
$X_{4,1}$	0,378463	0,367164	$X_{12,1}$	0,773029	0,193882
$X_{4,2}$	0,141432	0,366152	$X_{13,1}$	0,979235	0,130450
$X_{5,1}$	0,565553	-0,039027	$X_{14,1}$	0,654147	-0,681269
$X_{5,2}$	0,237114	-0,389219	$X_{14,2}$	0,435609	-0,169592
$X_{5,3}$	-0,034618	-0,395558	$X_{15,1}$	0,196929	0,024806
$X_{5,4}$	0,279728	-0,544672	$X_{15,2}$	0,328212	0,103581
$X_{6,1}$	0,220207	-0,343893	$X_{16,1}$	0,234353	-0,754854
$X_{6,2}$	-0,233741	-0,119143	$X_{16,2}$	0,394426	-0,045172
$X_{6,3}$	0,050731	-0,424804	$X_{16,3}$	0,339755	-0,147140
$X_{7,1}$	0,551235	0,048114	$X_{16,4}$	-0,257308	-0,272549
$X_{7,2}$	0,526360	-0,538758	$X_{17,1}$	0,007946	-0,299342
$X_{7,3}$	0,533188	-0,077401	$X_{17,2}$	0,724186	-0,029273
$X_{8,1}$	-0,066653	-0,806446	$X_{17,3}$	-0,152020	-0,193359
$X_{8,2}$	0,184855	-0,852275	$X_{9,1}$	0,320755	-0,667646

потенциалом рынка, развитой инфраструктурой, что приводит к росту числа предприятий, притоку инвестиционных вложений в эти регионы.

Для отсева показателей, имеющих низкие факторные нагрузки, проводился анализ распределения коэффициентов канонических переменных. Равномерное убывание значений коэффициентов позволило сделать вывод о значимой информационной нагрузке индикаторов и целесообразности их включения в диагностическое пространство признаков.

Таким образом, предложенный в работе алгоритм, основанный на синтезе методов главных компонент, канонических корреляций, позволяет провести анализ пространственно-временной вариации признаков, структуры их связей, что повышает обоснованность выбора диагностического пространства признаков в системе управления сбалансированностью социально-экономического развития регионов. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Александрова А. Неравномерность развития муниципальных образований / А. Александрова, Е. Гришина // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 97–105.
2. Бакуменко В. Д. Механизмы выравнивания асимметрии регионального развития в условиях глобализации / В. Д. Ба-

куменко, Н. Д. Чалая // Публичное управление. – 2008. – С. 15–23.

3. Гребенкина А. С. Асимметрия развития регионов: факторы возникновения и регулирования / А. С. Гребенкина, Д. Ф. Скрипнюк // Налоги. Инвестиции. Капитал. – 2005. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nic.pirit.info/200504>

4. Грезина М. А. Типология регионов как информационно-аналитический инструмент совершенствования межбюджетных отношений в условиях территориальной дифференциации / М. А. Грезина, О. А. Колчина, И. А. Шевченко // Вестник ТГУ. – 2012. – № 4 (20). – С. 121–130.

5. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : монографія / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк та ін. ; за ред. В. М. Гейця. – Х. : ВД «НЖЕК», 2006. – 240 с.

6. Соболева Т. С. Кластерный анализ диспропорций инновационно-инвестиционного развития регионов / Т. С. Соболева // Управление общественными и экономическими системами. – 2009. – № 1. – С. 56–66.

7. Полонская Н. А. Диспропорции социально-экономического развития городов и районов АР Крым / Н. А. Полонская // Культура народов Причерноморья. – 2005. – № 66. – С. 149–153.

8. Пономаренко В. С. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование / В. С. Пономаренко, Т. С. Клебанова, Н. Л. Чернова. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2004. – 144 с.

9. Щильцин Е. А. Вопросы оценки региональной асимметрии / Е. А. Щильцин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : econom.nsc.ru/ieie/smu/conference

10. Barro, R. Convergence Across States and Regions / R. Barro, X. Sala-i-Martin // *Brookings. Papers on Economic Activity*, 1, April, 1991. – P. 107–182.

11. Combes, P.-P. The Rise and Fallof Spatial Inequalities in France: A Long-run Perspective / P.-P. Combes, M. Lafourcade, J.-F. Thisse, J.-C. Toutain [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.econ.kuleuven.be/VIVES/oudesite/presentaties/200902thissedp7017.pdf>

12. Cuadrado-Roura, J. (2000). Convergence and Regional Mobility in the European Union / J. Cuadrado-Roura, T. Mancha-Navvaro, R. Garrido-Yserte // 40th Congress of the European Regional Science. – Barselona, 2000. – P. 365–384.

13. Lopez-Rodriguez, J. Regional Convergence in the European Union: Results from a Panel Data Model / J. Lopez-Rodriguez // *Economics Bulletin*. – 2008. – Vol. 18, № 2. – P. 1–7.

REFERENCES

Aleksandrova, A., and Grishina, E. "Neravnomernost razvitiia munitsipalnykh obrazovaniy" [The uneven development of municipalities]. *Voprosy ekonomiki*, no. 8 (2008): 97-105.

Bakumenko, V. D., and Chalaia, N. D. "Mekhanizmy vyravniavaniia asimmetrii regionalnogo razvitiia v usloviakh globalizatsii" [Mechanisms alignment asymmetry of regional development in the context of globalization]. *Publichnoe upravlenie* (2008): 15-23.

Barro, R., and Sala-i-Martin, X. "Convergence Across States and Regions". *Brookings. Papers on Economic Activity*, April, 1 (1991): 107-182.

Combes, P.-P. et al. "The Rise and Fall of Spatial Inequalities in France: A Longrun Perspective". <http://www.econ.kuleuven.be/VIVES/oudesite/presentaties/200902thissedp7017.pdf>

Cuadrado-Roura, J., Mancha-Navvaro, T., and Garrido-Yserte, R. "Convergence and Regional Mobility in the European

Union". *40th Congress of the European Regional Science*. Barselona, 2000.365-384.

Grebenkina, A. S., and Skripniuk, D. F. "Asimetriia razvitiia regionov: faktory vozniknoveniia i regulirovanie" [Asymmetry of regional development: factors of occurrence and regulation]. <http://nic.pirit.info/200504>

Grežina, M. A., Kolchina, O. A., and Shevchenko, I. A. "Tipologiiia regionov kak informatsionno-analicheskii instrumentarii sovershenstvovaniia mezhibudzhethnykh otnosheniy v usloviakh territorialnoy differentsiatsii" [Typology of regions as information and analytical tools improving intergovernmental relations in terms of territorial differentiation]. *Vestnik TGU*, no. 4 (20) (2012): 121-130.

Heiets, V. M. *Modeliuvannia ekonomichnoi bezpeky: derzhava, rehion, pidpriemstvo* [Simulation economic security: state, region, enterprise]. Kharkiv: INZhEK, 2006.

Lopez-Rodriguez, J. "Regional Convergence in the European Union: Results from a Panel Data Model". *Economics Bulletin*, vol. 18, no. 2 (2008): 1-7.

Polonskaia, N. A. "Disproportsii sotsialno-ekonomicheskogo razvitiia gorodov i rayonov AR Krym" [The imbalance of social and economic development of cities and regions of the Crimea]. *Kultura narodov Prichernomoria*, no. 66 (2005): 149-153.

Ponomarenko, V. S., Klebanova, T. S., and Chernova, N. L. *Ekonomicheskaiia bezopasnost regiona: analiz, otsenka, prognozirovanie* [The economic security of the region: the analysis, evaluation, forecasting]. Kharkiv: INZhEK, 2004.

Soboleva, T. S. "Klasternyy analiz disproportsiy innovatsionno-investitsionnogo razvitiia regionov" [Cluster analysis of disparities innovation and investment development of the regions]. *Upravlenie obshchestvennymi i ekonomicheskimi sistemami*, no. 1 (2009): 56-66.

Shiltsin, E. A. "Voprosy otsenki regionalnoy asimmetrii" [Questions assessment of regional asymmetries]. econom.nsc.ru/ieie/smu/conference

РЕСУРСНА ОРІЄНТОВАНІСТЬ ЕКСПОРТУ ТА ІМПОРТУ ЯК ФАКТОР СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

© 2015 КРИВОРУЧКО М. Ю.

УДК 332.005

Криворучко М. Ю. Ресурсна орієнтованість експорту та імпорту як фактор соціально-економічного розвитку регіонів України

Стаття присвячена дослідженню впливу ресурсної орієнтованості експорту та імпорту на рівень соціально-економічного розвитку регіонів України. Методологічною основою дослідження є модифікована модель Сакса – Уорнера, в основі якої лежить аналіз кореляційно-регресійного зв'язку між часткою експортованих та імпортованих корисних копалин і показниками соціально-економічного розвитку регіонів протягом 2006–2013 рр. Результати дослідження вказують на те, що збільшення частки корисних копалин у структурі експорту негативно впливає на показники соціально-економічного розвитку Закарпатської, Запорізької, Київської, Львівської, Миколаївської, Полтавської, Тернопільської, Черкаської, Чернівецької та Чернігівської областей. Даний кореляційний зв'язок має позитивний характер для економіки АР Крим, Вінницької та Сумської областей. Частка імпортованих корисних копалин справляла позитивний вплив на рівень соціально-економічного розвитку Вінницької, Закарпатської, Запорізької, Київської, Львівської, Харківської, Черкаської та Чернігівської областей. Статистичні характеристики модифікованої моделі Сакса – Уорнера вказують на значущість і практичну значимість досліджуваного кореляційно-регресійного зв'язку в розрізі регіонів України для показників подушного ВРП і наявного доходу протягом аналізованого періоду.

Ключові слова: модель Сакса – Уорнера, ресурсна орієнтованість експорту та імпорту, соціально-економічний розвиток регіонів.

Табл.: 12. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 11.

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

E-mail: misha2005@ua.fm

УДК 332.005

UDC 332.005

Криворучко М. Ю. Ресурсная ориентированность экспорта и импорта как фактор социально-экономического развития регионов Украины

Kryvoruchko M. Yu. Resource-Oriented Exports and Imports as a Factor of the Socio-Economic Development of the Regions of Ukraine

Статья посвящена исследованию влияния ресурсной ориентированности экспорта и импорта на уровень социально-экономического развития регионов Украины. Методологической основой исследования является модифицированная модель Сакса – Уорнера, в основе которой лежит анализ корреляционно-регрессионной связи между долей экспортируемых и импортируемых полезных ископаемых и показателями социально-экономического развития регионов на протяжении 2006–2013 гг. Результаты исследования указывают на то, что увеличение доли полезных ископаемых в структуре экспорта негативно влияет на показатели социально-экономического развития Закарпатской, Запорожской, Киевской, Львовской, Николаевской, Полтавской, Тернопольской, Черкасской, Черновицкой и Черниговской областей. Данная корреляционная связь имеет позитивный характер для экономики АР Крым, Винницкой и Сумской областей. Доля импортируемых полезных ископаемых оказывала позитивное влияние на уровень социально-экономического развития Винницкой, Закарпатской, Запорожской, Киевской, Львовской, Харьковской, Черкасской и Черниговской областей. Статистические характеристики модифицированной модели Сакса – Уорнера указывают на значительность и практическую значимость исследуемой корреляционно-регрессионной связи в разрезе регионов Украины для показателей подушного ВРП и имеющегося дохода на протяжении анализируемого периода.

Ключевые слова: модель Сакса – Уорнера, ресурсная ориентированность экспорта и импорта, социально-экономическое развитие регионов.

Табл.: 12. **Формул.:** 2. **Библ.:** 11.

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

E-mail: misha2005@ua.fm

The article is aimed at studying the influence of resource-oriented exports and imports on the level of socio-economic development of the regions of Ukraine. The methodological basis of the research is a modified model of Sachs and Warner, which is based on the analysis of a correlative-regression relation between the share of exported and imported minerals and the indicators of socio-economic development of regions for the period of 2006-2013. The results of the study indicate that an increase in the share of the minerals in the structure of exports negatively affects the socio-economic development of the indicators for Zakarpattia, Zaporozhzhya, Kyiv, Lviv, Mykolayiv, Poltava, Ternopil, Cherkasy, Chernivtsi and Chernihiv regions. This correlation relationship was positive for the economy of the Republic of Crimea, both Vinnytsia and Sumy regions. The share of imported minerals had a positive impact on the socio-economic development of Vinnytsia, Zakarpattia, Zaporozhzhya, Kyiv, Lviv, Kharkiv, Cherkasy and Chernigiv regions. Statistical characteristics of the modified model of Sachs and Warner indicate significance and practical importance of the analyzed correlative-regression relationship in the regions of Ukraine for the indicators of the per capita GDP and the available income when analyzing the period in question.

Key words: model of Sachs and Warner, resource orientation of exports and imports, socio-economic development of regions.

Tabl.: 12. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 11.

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

E-mail: misha2005@ua.fm

Проблематика дослідження впливу ресурсозабезпеченості на економічне зростання і розвиток посідає чільне місце в сучасній економічній науці. Економічна політика уряду, в основі якої лежить орієнтація на видобувні галузі, може мати наслідком скорочення темпів зростання внаслідок феномена «прокляття ресурсозабезпеченості» – процесу спаду національної економіки внаслідок витіснення орієнтованих на ринко-

ву економіку секторів групами впливу, що контролюють надходження від видобування корисних копалин. Дана проблематика набуває особливої актуальності з огляду на значну диференціацію регіонів України за рівнем ресурсозабезпеченості й соціально-економічного розвитку.

Дослідження впливу ресурсозабезпеченості на економічне зростання пов'язане з працями Дж. Сакса та Е. Уорнера, в яких вчені відкрили тенденцію до зниження

темлів зростання в країнах з ресурсною орієнтованістю національного експорту [9–11]. Подальші дослідження підтвердили важливість проблематики ресурсної орієнтованості економіки [3–8].

Результати аналізу впливу ресурсної орієнтованості експорту та імпорту на рівень міжрегіональної диференціації соціально-економічного розвитку в Україні вказують на те, що збільшення частки корисних копалин у структурі національного експорту скорочує диференціацію в рівні наявного доходу і поглиблює її в рівні заробітної плати і грошових витрат домогосподарств. Збільшення частки імпортованих корисних копалин скорочує диференціацію в рівні ВРП і ВРП на душу населення. Дослідження міжрегіонального виміру впливу ресурсної орієнтованості експорту та імпорту на соціально-економічний розвиток не підтвердило наявності феномена «прокляття ресурсозабезпеченості» в розвитку регіонів України [2].

Невирішеною частиною проблеми залишається дослідження впливу ресурсної орієнтації експорту та імпорту на соціально-економічний розвиток у розрізі регіонів України.

Метою статті є аналіз впливу ресурсної орієнтованості експорту та імпорту регіонів України на рівень їх соціально-економічного розвитку. Досягнення мети даного дослідження передбачає виконання таких завдань:

- ✦ підбір показників, що відображають орієнтованість регіонального експорту та імпорту (незалежна змінна) та рівень соціально-економічного розвитку регіонів України (залежна змінна);
- ✦ вибір математичної форми залежності змінних;
- ✦ оцінка параметрів і статистичних характеристик обраної моделі.

Дослідження міжрегіонального виміру впливу ресурсної орієнтованості на соціально-економічний розвиток в Україні [2] передбачало використання таких показників, як реальний ВРП (млрд грн), реальний ВРП на душу населення (тис. грн), реальний середньомісячний наявний дохід у розрахунку на одну особу (тис. грн), реальна середньомісячна заробітна плата в розрахунку на одного штатного працівника (тис. грн), реальні середньомісячні доходи і витрати в розрахунку на одне домогосподарство (тис. грн) [1]. Використання цих показників у рамках даного дослідження слугуватиме продовженням наукової розробки проблематики впливу ресурсної орієнтованості на соціально-економічний розвиток регіонів України. Для подальшого позначення згаданих показників варто використовувати відповідно такі позначення: ВРП, ВРП на душу, НД, ЗП, ГД, ГВ.

У рамках даного дослідження емпірична модель набуває такого вигляду:

$$\log(Y) = a_0 + a_1(\text{ЕКСП}) + \varepsilon, \quad (1)$$

$$\log(Y) = a_0 + a_1(\text{ІМПОРТ}) + \varepsilon. \quad (2)$$

У моделях (1) і (2) використані такі позначення: Y – показник соціально-економічного розвитку регіонів; ЕКСП , ІМПОРТ – сумарна частка мінеральних про-

дуктів, дорогоцінного або напівдорогоцінного каміння, дорогоцінних металів і виробів з них, недорогоцінних металів та виробів з них в структурі експорту та імпорту країни; a_0 , a_1 – параметри регресії; ε – відносна середня похибка апроксимації.

Негативне значення параметра a_1 свідчатиме про наявність феномена «прокляття ресурсозабезпеченості» для аналізованого регіону України, позитивне – про його відсутність. Для кількості спостережень $n = 8$ (дані Держкомстату дозволяють охопити 2006–2013 рр.), ступенів свободи $\kappa_1 = 1$, $\kappa_2 = 6$, довірчого рівня $\alpha = 0,05$ критичними значеннями коефіцієнтів регресії необхідно вважати: $t = 2,447$; $r = 0,71$; $d = 0,50$; $F = 5,99$; $\varepsilon = 15\%$.

Аналіз щільності кореляції (табл. 1) в моделі (1) вказує на різний характер впливу ресурсної орієнтованості експорту регіону на його соціально-економічний розвиток. Для АР Крим, Вінницької, Закарпатської, Запорізької, Київської, Миколаївської, Полтавської, Сумської, Черкаської, Чернівецької, Чернігівської областей цей зв'язок можна охарактеризувати як сильний, для Дніпропетровської – помітний для ВРП і ВРП на душу населення та сильний для наявного доходу, заробітної плати, грошових доходів і витрат домогосподарств, для Львівської і Тернопільської – як достатньо сильний. Значення коефіцієнта кореляції для інших регіонів (включаючи міста Київ і Севастополь) були нижчими критичного рівня $R = 0,71$, тому їх необхідно виключити з подальшого аналізу. Варто зазначити, що серед зазначених регіонів лише для АР Крим, Вінницької і Сумської областей частка корисних копалин у структурі експорту справляла позитивний вплив на значення відповідних показників протягом аналізованого періоду, інші регіони характеризуються негативним зв'язком між результативною і факторною ознаками.

Рівнозначність впливу показників ВРП і ВРП на душу населення дозволяє виключити перший з подальшого розгляду, оскільки подушний ВРП є найбільш загальним показником, що характеризує соціально-економічний бік регіонального розвитку, у той час як ВРП є показником суто економічним.

Аналіз кореляції частки корисних копалин у структурі регіонального експорту та рівня подушного ВРП (табл. 2) вказує на достатньо сильний зв'язок між аналізованими змінними в економіці Львівської, Миколаївської і Тернопільської областей. Модель (1) пояснює 90,3%, 81,0% і 82,8% зміни в значенні регіонального ВРП на душу населення зміною частки експортованих корисних копалин для економіки Львівської, Миколаївської та Тернопільської областей відповідно. Для економіки інших аналізованих областей досліджуваний кореляційний зв'язок можна охарактеризувати як сильний, значення коефіцієнта детермінації вказує на те, що зміна факторної ознаки пояснює від 50,4% (Сумська область) до 77,4% (Закарпатська область) зміни результативної. Результати аналізу статистичних характеристик досліджуваного кореляційно-регресійного зв'язку підтверджують адекватність і точність моделі (1) для економіки зазначених областей.

Значення коефіцієнтів кореляції між показниками соціально-економічного розвитку і часткою експорту корисних копалин у структурі експорту регіонів України, 2006–2013 рр.

№ з/п	Область (регіон)	Log ВРП	Log ВРП на душу	Log НД	Log ЗП	Log ГД	Log ГВ
1	АРК	0,75	0,75	0,75	0,79	0,69	0,67
2	Вінницька	0,78	0,77	0,77	0,78	0,72	0,70
3	Волинська	-0,62	-0,61	-0,60	-0,61	-0,61	-0,62
4	Дніпропетровська	-0,69	-0,69	-0,74	-0,72	-0,76	-0,75
5	Донецька	-0,51	-0,51	-0,45	-0,45	-0,45	-0,38
6	Житомирська	-0,32	-0,33	-0,31	-0,30	-0,21	-0,15
7	Закарпатська	-0,88	-0,88	-0,87	-0,82	-0,79	-0,78
8	Запорізька	-0,72	-0,72	-0,73	-0,74	-0,75	-0,73
9	Івано-Франківська	-0,41	-0,41	-0,46	-0,52	-0,53	-0,55
10	Київська	-0,87	-0,87	-0,84	-0,86	-0,84	-0,75
11	Кіровоградська	-0,64	-0,64	-0,71	-0,69	-0,72	-0,68
12	Луганська	-0,67	-0,67	-0,69	-0,67	-0,68	-0,63
13	Львівська	-0,95	-0,95	-0,95	-0,96	-0,95	-0,94
14	Миколаївська	-0,89	-0,90	-0,87	-0,88	-0,94	-0,92
15	Одеська	-0,16	-0,17	-0,31	-0,26	-0,19	-0,15
16	Полтавська	-0,72	-0,73	-0,79	-0,79	-0,79	-0,78
17	Рівненська	-0,03	-0,02	-0,06	-0,12	-0,07	-0,08
18	Сумська	0,71	0,71	0,75	0,76	0,78	0,82
19	Тернопільська	-0,91	-0,91	-0,91	-0,92	-0,95	-0,94
20	Харківська	0,26	0,25	0,28	0,33	0,27	0,26
21	Херсонська	-0,63	-0,63	-0,68	-0,69	-0,62	-0,68
22	Хмельницька	-0,45	-0,45	-0,48	-0,46	-0,49	-0,45
23	Черкаська	-0,81	-0,81	-0,80	-0,81	-0,76	-0,72
24	Чернівецька	-0,84	-0,84	-0,89	-0,85	-0,87	-0,82
25	Чернігівська	-0,85	-0,85	-0,87	-0,86	-0,85	-0,87
26	м. Київ	-0,55	-0,55	-0,56	-0,60	-0,66	-0,61
27	м. Севастополь	0,46	0,46	0,44	0,40	0,52	0,60

Джерело: розраховано автором.

Аналіз кореляції частки корисних копалин у структурі регіонального експорту та рівня наявного доходу (табл. 3) вказує на достатньо сильний зв'язок між аналізованими змінними в економіці Львівської та Тернопільської областей. Для даних областей емпірична модель пояснює відповідно 90,3% і 82,8% зміни в значенні результативної ознаки. Для інших областей даний кореляційний зв'язок можна охарактеризувати як сильний, модель пояснює від 53,3% (Запорізька область) до 79,2% (Чернівецька область) зміни в рівні наявного доходу зміною частки експортованих корисних копалин. Результати перевірки статистичних характеристик моделі вказують на її адекватність і точність.

Аналіз кореляції частки корисних копалин у структурі регіонального експорту та рівня заробітної плати (табл. 4) вказує на достатньо сильний (Львівська і Тернопільська області) і сильний (для решти із зазначених областей) зв'язок між факторною і результативною ознакою. Статистичні характеристики вказують

на адекватність моделі, проте аналіз значень похибки апроксимації дозволяють дійти висновку про неточність моделі.

Аналіз коефіцієнтів кореляційно-регресійної моделі вказує на помітний, досить сильний і сильний зв'язок між результативною (грошові доходи домогосподарств) і факторною ознакою, перевірка статистичних характеристик моделі підтверджує її адекватність, проте значення похибки апроксимації перевищують критичний рівень $\epsilon = 15\%$ для 11 із зазначених областей (табл. 5). Лише для Львівської та Миколаївської областей значення показників кореляції, детермінації, значущості параметрів, регресії й точності задовольняють умовам адекватності та надійності економічних моделей, пояснюючи відповідно 90,3% і 88,4% зміни в рівні грошових доходів домогосподарств зазначених областей.

Результати аналізу кореляційно-регресійного зв'язку між часткою експортованих корисних копалин і рівнем грошових витрат домогосподарств дозволяють

Таблиця 2

Статистичні характеристики моделі (1) (залежна змінна – log (ВРП на душу населення))

№ з/п	Область (регіон)	a_0, a_1	r	d	F	t	ϵ
1	АРК	$a_0 = 0,9743$ $a_1 = 0,0134$	0,75	0,563	7,7	$t_0 = 17,4$ $t_{a1} = 2,3$	9,3%
2	Вінницька	$a_0 = 0,6755$ $a_1 = 0,1656$	0,77	0,593	8,7	$t_0 = 12,1$ $t_{a1} = 2,7$	9,4%
3	Закарпатська	$a_0 = 1,4037$ $a_1 = -0,3223$	-0,88	0,774	20,6	$t_0 = 43,9$ $t_{a1} = 4,01$	6,9%
4	Запорізька	$a_0 = 2,4723$ $a_1 = -0,0209$	-0,72	0,518	6,5	$t_0 = 61,8$ $t_{a1} = 2,46$	5,6%
5	Київська	$a_0 = 2,0898$ $a_1 = -0,1250$	-0,87	0,757	18,7	$t_0 = 52,3$ $t_{a1} = 4,7$	5,6%
6	Львівська	$a_0 = 1,4715$ $a_1 = -0,0304$	-0,95	0,903	55,9	$t_0 = 36,8$ $t_{a1} = 4,2$	4,6%
7	Миколаївська	$a_0 = 1,3498$ $a_1 = -0,0281$	-0,90	0,81	25,6	$t_0 = 33,8$ $t_{a1} = 3,7$	5,4%
8	Полтавська	$a_0 = 1,5241$ $a_1 = -0,0097$	-0,73	0,533	6,9	$t_0 = 38,1$ $t_{a1} = 3,7$	7,3%
9	Сумська	$a_0 = 0,3565$ $a_1 = 0,1220$	0,71	0,504	6,1	$t_0 = 8,9$ $t_{a1} = 3,1$	9,6%
10	Тернопільська	$a_0 = 1,1760$ $a_1 = -0,1350$	-0,91	0,828	28,9	$t_0 = 29,4$ $t_{a1} = 3,4$	7,0%
11	Черкаська	$a_0 = 1,7169$ $a_1 = -0,2255$	-0,81	0,656	42,9	$t_0 = 42,9$ $t_{a1} = 4,0$	8,9%
12	Чернівецька	$a_0 = 1,2214$ $a_1 = -0,0262$	-0,84	0,706	14,4	$t_0 = 30,5$ $t_{a1} = 3,3$	7,3%
13	Чернігівська	$a_0 = 1,2626$ $a_1 = -0,0577$	-0,85	0,723	15,7	$t_0 = 31,6$ $t_{a1} = 3,8$	7,3%

Джерело: розраховано автором.

Таблиця 3

Статистичні характеристики моделі (1) (залежна змінна – log (наявний дохід на душу населення))

№ з/п	Область (регіон)	a_0, a_1	r	d	F	t	ϵ
1	АРК	$a_0 = 0,8928$ $a_1 = 0,0154$	0,75	0,563	7,7	$t_0 = 14,9$ $t_{a1} = 2,5$	11,5%
2	Вінницька	$a_0 = 0,6467$ $a_1 = 0,1808$	0,77	0,593	8,7	$t_0 = 10,8$ $t_{a1} = 2,7$	10,4%
3	Закарпатська	$a_0 = 1,4565$ $a_1 = -0,3808$	-0,87	0,757	18,7	$t_0 = 36,4$ $t_{a1} = 3,8$	8,3%
4	Запорізька	$a_0 = 2,8662$ $a_1 = -0,0300$	-0,73	0,533	6,9	$t_0 = 35,8$ $t_{a1} = 1,8$	9,5%
5	Київська	$a_0 = 1,8664$ $a_1 = -0,1144$	-0,84	0,706	14,4	$t_0 = 46,7$ $t_{a1} = 4,3$	6,8%
6	Львівська	$a_0 = 1,4518$ $a_1 = -0,0320$	-0,95	0,903	55,9	$t_0 = 36,3$ $t_{a1} = 4,4$	4,4%
7	Миколаївська	$a_0 = 1,2834$ $a_1 = -0,0323$	-0,87	0,757	18,7	$t_0 = 32,1$ $t_{a1} = 4,3$	7,4%
8	Полтавська	$a_0 = 1,3307$ $a_1 = -0,0113$	-0,79	0,624	10,0	$t_0 = 33,3$ $t_{a1} = 4,3$	8,3%
9	Сумська	$a_0 = 0,2621$ $a_1 = 0,1365$	0,75	0,563	7,7	$t_0 = 6,6$ $t_{a1} = 3,4$	9,6%
10	Тернопільська	$a_0 = 1,2240$ $a_1 = -0,1409$	-0,91	0,828	28,9	$t_0 = 29,4$ $t_{a1} = 3,4$	7,0%

№ з/п	Область (регіон)	a_0, a_1	r	d	F	t	ε
11	Черкаська	$a_0 = 1,6408$ $a_1 = -0,2255$	-0,80	0,64	10,7	$t_0 = 41,0$ $t_{a1} = 3,9$	9,5%
12	Чернівецька	$a_0 = 1,3457$ $a_1 = -0,0334$	-0,89	0,792	22,9	$t_0 = 33,6$ $tt_{a1} = 4,3$	7,5%
13	Чернігівська	$a_0 = 1,2774$ $a_1 = -0,0648$	-0,87	0,757	18,7	$t_0 = 31,9$ $t_{a1} = 4,2$	7,6%

Джерело: розраховано автором.

Таблиця 4

Статистичні характеристики моделі (1) (залежна змінна – \log (ЗП))

№ з/п	Область (регіон)	a_0, a_1	r	d	F	t	ε
1	АРК	$a_0 = 0,0376$ $a_1 = 0,0138$	0,79	0,624	10,0	$t_0 = 0,8$ $t_{a1} = 2,8$	168,4%
2	Вінницька	$a_0 = -0,2862$ $a_1 = 0,1757$	0,78	0,608	9,3	$t_0 = 5,1$ $t_{a1} = 2,8$	72,6%
3	Закарпатська	$a_0 = 0,5537$ $a_1 = -0,3189$	-0,82	0,672	12,3	$t_0 = 13,8$ $t_{a1} = 3,2$	368,9%
4	Запорізька	$a_0 = 1,6909$ $a_1 = -0,0259$	-0,74	0,548	7,3	$t_0 = 42,3$ $t_{a1} = 3,1$	114,5%
5	Київська	$a_0 = 0,9070$ $a_1 = -0,1041$	-0,86	0,740	17,1	$t_0 = 22,7$ $t_{a1} = 3,9$	40,1%
6	Львівська	$a_0 = 0,5074$ $a_1 = -0,0298$	-0,96	0,922	75,8	$t_0 = 12,7$ $t_{a1} = 4,1$	93,3%
7	Миколаївська	$a_0 = 0,3752$ $a_1 = -0,0301$	-0,88	0,774	20,6	$t_0 = 9,4$ $t_{a1} = 4,0$	101,1%
8	Полтавська	$a_0 = 0,3940$ $a_1 = -0,0109$	-0,79	0,624	10,0	$t_0 = 9,9$ $t_{a1} = 4,2$	215,5%
9	Сумська	$a_0 = -0,6504$ $a_1 = 0,1309$	0,76	0,578	8,2	$t_0 = 16,3$ $t_{a1} = 3,3$	85,6%
10	Тернопільська	$a_0 = 0,3055$ $a_1 = -0,1467$	-0,92	0,846	33,0	$t_0 = 7,6$ $t_{a1} = 4,4$	34,9%
11	Черкаська	$a_0 = 0,6968$ $a_1 = -0,2114$	-0,81	0,656	11,4	$t_0 = 17,4$ $t_{a1} = 3,7$	97,0%
12	Чернівецька	$a_0 = 0,4294$ $a_1 = -0,0290$	-0,85	0,723	15,7	$t_0 = 10,7$ $t_{a1} = 3,7$	79,8%
13	Чернігівська	$a_0 = 0,2844$ $a_1 = -0,0583$	-0,86	0,74	17,1	$t_0 = 7,1$ $t_{a1} = 3,8$	72,1%

Джерело: розраховано автором.

стверджувати про помітний, достатньо сильний і сильний вплив факторної ознаки на результативну. Перевірка статистичних характеристик моделі підтверджує її адекватність, проте рівень її точності високий лише для економіки Миколаївської області (табл. 6).

Узагальнення вищеведеного дозволяє дійти висновку щодо негативного впливу ресурсної орієнтованості експорту на соціально-економічний розвиток для більшості з аналізованих регіонів України. Виключення становлять АР Крим, Вінницька і Сумська області – економіки даних регіонів не характеризуються наявністю феномена «прокляття ресурсозабезпеченості» відповідно до моделі Сакса – Уорнера. Серед аналізованих показників соціально-економічного розвитку

найбільша значущість і точність в моделі (1) досягається при використанні як результативної ознаки подушного ВРП і подушного наявного доходу.

Аналіз щільності кореляції (табл. 7) у моделі (2) вказує на різний характер впливу ресурсної орієнтованості імпорту регіону на його соціально-економічний розвиток. Для Вінницької, Запорізької, Львівської, Харківської, Черкаської, Чернівецької, Чернігівської областей цей зв'язок можна охарактеризувати як сильний, для Закарпатської і Київської – як достатньо сильний. Значення коефіцієнта кореляції для інших регіонів (включаючи міста Київ і Севастополь) не перевищували критичного рівня $R = 0,71$, тому їх необхідно виключити з подальшого аналізу. Варто зазначити, що серед вказаних регіонів лише для Чернівецької області частка

Таблиця 5

Статистичні характеристики моделі (1) (залежна змінна – log (ГД))

№ з/п	Область (регіон)	a_0, a_1	r	d	F	t	ε
1	АРК	$a_0 = 0,2486$ $a_1 = 0,0112$	0,69	0,476	5,5	$t_0 = 4,4$ $t_{a1} = 1,9$	44,0%
2	Вінницька	$a_0 = -0,0219$ $a_1 = 0,1391$	0,72	0,518	6,5	$t_0 = 0,4$ $t_{a1} = 2,2$	97,5%
3	Закарпатська	$a_0 = 0,7681$ $a_1 = -0,2743$	-0,79	0,624	10,0	$t_0 = 19,2$ $t_{a1} = 2,7$	22,8%
4	Запорізька	$a_0 = 1,8567$ $a_1 = -0,0267$	-0,75	0,563	7,7	$t_0 = 46,4$ $t_{a1} = 3,1$	29,0%
5	Київська	$a_0 = 1,0162$ $a_1 = -0,1020$	-0,84	0,706	14,4	$t_0 = 25,4$ $t_{a1} = 3,8$	26,0%
6	Львівська	$a_0 = 0,6928$ $a_1 = -0,0276$	-0,95	0,903	55,9	$t_0 = 17,3$ $t_{a1} = 3,8$	12,5%
7	Миколаївська	$a_0 = 0,5424$ $a_1 = -0,0288$	-0,94	0,884	45,7	$t_0 = 13,6$ $t_{a1} = 3,8$	11,5%
8	Полтавська	$a_0 = 0,4954$ $a_1 = -0,0108$	-0,79	0,624	10,0	$t_0 = 12,4$ $t_{a1} = 4,1$	32,5%
9	Сумська	$a_0 = -0,4830$ $a_1 = 0,1245$	0,78	0,608	9,3	$t_0 = 12,1$ $t_{a1} = 3,1$	42,0%
10	Тернопільська	$a_0 = 0,4802$ $a_1 = -0,1290$	-0,95	0,903	55,9	$t_0 = 12,0$ $t_{a1} = 3,9$	46,8%
11	Черкаська	$a_0 = 0,7871$ $a_1 = -0,1813$	-0,76	0,578	8,2	$t_0 = 19,7$ $t_{a1} = 3,2$	54,8%
12	Чернівецька	$a_0 = 0,6569$ $a_1 = -0,0292$	-0,87	0,757	18,7	$t_0 = 16,4$ $t_{a1} = 3,7$	34,4%
13	Чернігівська	$a_0 = 0,4481$ $a_1 = -0,0444$	-0,85	0,723	15,7	$t_0 = 11,2$ $t_{a1} = 2,9$	19,8%

Джерело: розраховано автором.

Таблиця 6

Статистичні характеристики моделі (1) (залежна змінна – log (ГВ))

№ з/п	Область (регіон)	a_0, a_1	r	d	F	t	ε
1	АРК	$a_0 = 0,2165$ $a_1 = 0,0109$	0,67	0,449	4,9	$t_0 = 3,9$ $t_{a1} = 1,9$	56,0%
2	Вінницька	$a_0 = -0,0108$ $a_1 = 0,1309$	0,70	0,49	5,8	$t_0 = 0,2$ $t_{a1} = 2,3$	95,5%
3	Закарпатська	$a_0 = 0,7626$ $a_1 = -0,2938$	-0,78	0,608	9,3	$t_0 = 18,8$ $t_{a1} = 2,9$	32,0%
4	Запорізька	$a_0 = 1,9563$ $a_1 = -0,0292$	-0,73	0,533	6,9	$t_0 = 24,5$ $t_{a1} = 1,7$	48,6%
5	Київська	$a_0 = 0,8888$ $a_1 = -0,0904$	-0,75	0,563	7,7	$t_0 = 22,2$ $t_{a1} = 3,4$	92,3%
6	Львівська	$a_0 = 0,6962$ $a_1 = -0,0276$	-0,94	0,884	45,7	$t_0 = 16,2$ $t_{a1} = 3,8$	18,8%
7	Миколаївська	$a_0 = 0,5250$ $a_1 = -0,0277$	-0,92	0,846	33,0	$t_0 = 13,1$ $t_{a1} = 3,7$	14,1%
8	Полтавська	$a_0 = 0,4148$ $a_1 = -0,0099$	-0,78	0,608	9,3	$t_0 = 10,4$ $t_{a1} = 3,8$	62,8%
9	Сумська	$a_0 = -0,5948$ $a_1 = 0,1325$	0,82	0,672	12,3	$t_0 = 14,9$ $t_{a1} = 3,3$	55,9%
10	Тернопільська	$a_0 = 0,4498$ $a_1 = -0,1164$	-0,94	0,884	45,7	$t_0 = 11,3$ $t_{a1} = 3,5$	31,3%

№ з/п	Область (регіон)	a_0, a_1	r	d	F	t	ϵ
11	Черкаська	$a_0 = 0,7995$ $a_1 = -0,1850$	-0,72	0,518	6,5	$t_0 = 20,0$ $t_{a1} = 3,2$	99,0%
12	Чернівецька	$a_0 = 0,6569$ $a_1 = -0,0292$	-0,87	0,757	18,7	$t_0 = 16,4$ $t_{a1} = 3,7$	34,4%
13	Чернігівська	$a_0 = 0,6079$ $a_1 = -0,0275$	-0,82	0,672	12,3	$t_0 = 15,2$ $t_{a1} = 3,5$	52,6%

Джерело: розраховано автором.

Таблиця 7

Значення коефіцієнтів кореляції між показниками соціально-економічного розвитку і часткою імпорту корисних копалин у структурі експорту регіонів України, 2006–2013 рр.

№ з/п	Область	Log ВРП	Log ВРП на душу	Log НД	Log ЗП	Log ГД	Log ГВ
1	АРК	-0,52	-0,52	-0,48	-0,47	-0,44	-0,45
2	Вінницька	0,83	0,83	0,86	0,84	0,81	0,79
3	Волинська	0,37	0,37	0,42	0,38	0,44	0,43
4	Дніпропетровська	0,05	-0,02	-0,01	-0,03	0,03	0,05
5	Донецька	0,71	0,71	0,68	0,71	0,68	0,66
6	Житомирська	0,33	0,34	0,36	0,35	0,42	0,47
7	Закарпатська	0,92	0,92	0,93	0,95	0,93	0,92
8	Запорізька	0,77	0,78	0,85	0,81	0,87	0,85
9	Івано-Франківська	-0,66	-0,66	-0,68	-0,72	-0,77	-0,81
10	Київська	0,83	0,90	0,89	0,86	0,88	0,88
11	Кіровоградська	0,47	0,47	0,50	0,46	0,39	0,44
12	Луганська	-0,48	-0,48	-0,49	-0,51	-0,44	-0,37
13	Львівська	0,89	0,89	0,88	0,86	0,87	0,86
14	Миколаївська	-0,50	-0,58	-0,54	-0,54	-0,66	-0,63
15	Одеська	-0,27	-0,27	-0,28	-0,24	-0,30	-0,25
16	Полтавська	-0,43	-0,44	-0,51	-0,52	-0,50	-0,54
17	Рівненська	0,57	0,57	0,54	0,55	0,50	0,43
18	Сумська	-0,15	-0,14	-0,16	-0,13	-0,21	-0,31
19	Тернопільська	0,05	0,04	0,04	-0,05	-0,08	-0,07
20	Харківська	0,79	0,76	0,75	0,79	0,76	0,77
21	Херсонська	-0,37	-0,37	-0,40	-0,38	-0,35	-0,42
22	Хмельницька	-0,39	-0,39	-0,43	-0,39	-0,45	-0,45
23	Черкаська	0,88	0,87	0,85	0,88	0,82	0,79
24	Чернівецька	-0,72	-0,73	-0,73	-0,77	-0,82	-0,81
25	Чернігівська	0,82	0,82	0,81	0,77	0,80	0,74
26	м. Київ	-0,59	-0,59	-0,57	-0,56	-0,50	-0,56
27	м. Севастополь	0,07	0,07	0,09	0,04	0,06	0,16

Джерело: розраховано автором.

корисних копалин у структурі експорту справляла негативний вплив на значення відповідних показників протягом аналізованого періоду, інші регіони характеризуються позитивним зв'язком між результативною та факторною ознаками.

Аналіз кореляції частки корисних копалин у структурі регіонального імпорту і рівня подушного ВРП (табл. 8) вказує на достатньо сильний зв'язок між аналізовани-

ми змінними в економіці Закарпатської та Київської областей. Модель (2) пояснює 84,6% і 81,0% зміни в значенні регіонального ВРП на душу населення зміною частки імпортованих корисних копалин для економіки Закарпатської та Київської областей відповідно. Для економіки інших аналізованих областей досліджуваний кореляційний зв'язок можна охарактеризувати як сильний, значення коефіцієнта детермінації вказує на те, що зміна факторної

Статистичні характеристики моделі (2) (залежна змінна – \log (ВРП на душу населення))

№ з/п	Область (регіон)	a_0, a_1	r	d	F	t	ϵ
1	Вінницька	$a_0 = 0,8455$ $a_1 = 0,0159$	0,83	0,689	13,3	$t_0 = 17,6$ $t_{a1} = 3,2$	8,3%
2	Закарпатська	$a_0 = 0,8136$ $a_1 = 0,0135$	0,92	0,846	33,0	$t_0 = 29,1$ $t_{a1} = 5,1$	5,5%
3	Запорізька	$a_0 = 0,9419$ $a_1 = 0,0104$	0,78	0,608	9,3	$t_0 = 23,6$ $t_{a1} = 2,6$	5,9%
4	Київська	$a_0 = 0,6193$ $a_1 = 0,0500$	0,90	0,810	25,6	$t_0 = 41,1$ $t_{a1} = 4,3$	5,3%
5	Львівська	$a_0 = 0,7238$ $a_1 = 0,0141$	0,89	0,792	22,9	$t_0 = 20,1$ $t_{a1} = 4,4$	4,8%
6	Харківська	$a_0 = 0,7366$ $a_1 = 0,0460$	0,76	0,578	8,2	$t_0 = 15,4$ $t_{a1} = 2,6$	7,4%
7	Черкаська	$a_0 = 0,9778$ $a_1 = 0,0075$	0,87	0,757	18,7	$t_0 = 22,2$ $t_{a1} = 3,8$	6,8%
8	Чернівецька	$a_0 = 1,3681$ $a_1 = -0,0305$	-0,73	0,533	6,9	$t_0 = 26,3$ $t_{a1} = 2,2$	9,9%
9	Чернігівська	$a_0 = 0,6531$ $a_1 = 0,1053$	0,82	0,672	12,3	$t_0 = 13,6$ $t_{a1} = 3,1$	7,1%

Джерело: розраховано автором.

ознаки пояснює від 57,8% (Харківська область) до 79,2% (Львівська область) зміни результативної. Результати аналізу статистичних характеристик досліджуваного кореляційно-регресійного зв'язку підтверджують адекватність і точність моделі (2) для економіки зазначених областей за виключенням Чернівецької області, оскільки для цього регіону значення критерію Стюдента параметра a_1 нижче критичного рівня $t = 2,447$.

Аналіз кореляції частки корисних копалин у структурі регіонального імпорту і рівня наявного доходу (табл. 9) вказує на достатньо сильний зв'язок між ана-

лізованими змінними в економіці Закарпатської області. Для даної області емпірична модель пояснює 86,5% зміни в значенні результативної ознаки. Для інших областей даний кореляційний зв'язок можна охарактеризувати як сильний, модель пояснює від 56,3% (Харківська область) до 79,2% (Київська область) зміни в рівні наявного доходу зміною частки імпортованих корисних копалин. Результати перевірки статистичних характеристик моделі вказують на її адекватність і точність, за виключенням Чернівецької області, для якої рівень значущості параметра a_1 нижчий за критичний.

Таблиця 9

Статистичні характеристики моделі (2) (залежна змінна – \log (НД))

№ з/п	Область (регіон)	a_0, a_1	r	d	F	t	ϵ
1	Вінницька	$a_0 = 0,8246$ $a_1 = 0,0178$	0,86	0,740	17,1	$t_0 = 17,2$ $t_{a1} = 3,6$	8,4%
2	Закарпатська	$a_0 = 0,7557$ $a_1 = 0,0162$	0,93	0,865	38,4	$t_0 = 23,6$ $t_{a1} = 5,4$	6,0%
3	Запорізька	$a_0 = 0,6167$ $a_1 = 0,0163$	0,85	0,723	15,7	$t_0 = 12,9$ $t_{a1} = 3,4$	7,4%
4	Київська	$a_0 = 0,5013$ $a_1 = 0,0472$	0,89	0,792	22,9	$t_0 = 11,4$ $t_{a1} = 4,1$	5,4%
5	Львівська	$a_0 = 0,6692$ $a_1 = 0,0147$	0,88	0,774	20,6	$t_0 = 16,7$ $t_{a1} = 4,1$	5,5%
6	Харківська	$a_0 = 0,4829$ $a_1 = 0,0560$	0,75	0,563	7,7	$t_0 = 8,1$ $t_{a1} = 2,5$	10,1%
7	Черкаська	$a_0 = 0,9142$ $a_1 = 0,0073$	0,85	0,723	15,7	$t_0 = 19,1$ $t_{a1} = 3,4$	7,6%
8	Чернівецька	$a_0 = 1,5106$ $a_1 = -0,0371$	-0,73	0,533	6,9	$t_0 = 25,2$ $t_{a1} = 2,351$	10,1%
9	Чернігівська	$a_0 = 0,6117$ $a_1 = 0,1140$	0,81	0,656	11,4	$t_0 = 11,8$ $t_{a1} = 3,1$	8,6%

Джерело: розраховано автором.

Аналіз кореляції частки корисних копалин у структурі регіонального імпорту та рівня заробітної плати (табл. 10) вказує на достатньо сильний (Закарпатська область) і сильний (для решти із зазначених областей) зв'язок між факторною і результативною ознаками. Статистичні характеристики вказують на адекватність моделі, проте аналіз значень похибки апроксимації дозволяє дійти висновку про її неточність.

Аналіз коефіцієнтів кореляційно-регресійної моделі (2) вказує на досить сильний і сильний зв'язок між рівнем грошових доходів домогосподарств і факторною

ознакою, перевірка статистичних характеристик моделі підтверджує її адекватність, проте значення похибки апроксимації перевищують критичний рівень $\epsilon = 15\%$ для 8 із зазначених областей (табл. 11). Лише для Закарпатської області значення показників кореляції, детермінації, значущості параметрів, регресії й точності задовольняють умовам адекватності та надійності економічних моделей, пояснюючи 86,5% зміни в рівні грошових доходів домогосподарств зазначеного регіону зміною частки імпортованих корисних копалин.

Таблиця 10

Статистичні характеристики моделі (2) (залежна змінна – log (ЗП))

№ з/п	Область (регіон)	a_0, a_1	r	d	F	t	ϵ
1	Вінницька	$a_0 = -0,1070$ $a_1 = 0,0169$	0,84	0,706	14,4	$t_0 = 2,2$ $t_{a1} = 3,4$	62,9%
2	Закарпатська	$a_0 = 0,0532$ $a_1 = 0,0163$	0,95	0,903	55,9	$t_0 = 1,9$ $t_{a1} = 6,2$	53,6%
3	Запорізька	$a_0 = -0,2230$ $a_1 = 0,0133$	0,81	0,656	11,4	$t_0 = 5,1$ $t_{a1} = 3,0$	297,4%
4	Київська	$a_0 = -0,3028$ $a_1 = 0,0407$	0,86	0,740	17,1	$t_0 = 6,9$ $t_{a1} = 3,5$	114,0%
5	Львівська	$a_0 = -0,2035$ $a_1 = 0,0131$	0,86	0,740	17,1	$t_0 = 5,1$ $t_{a1} = 3,6$	71,4%
6	Харківська	$a_0 = -0,3851$ $a_1 = 0,0506$	0,79	0,624	10,0	$t_0 = 8,0$ $t_{a1} = 2,9$	83,8%
7	Черкаська	$a_0 = 0,0034$ $a_1 = 0,0070$	0,88	0,774	20,6	$t_0 = 0,1$ $t_{a1} = 4,3$	81,9%
8	Чернівецька	$a_0 = 0,6089$ $a_1 = -0,0351$	-0,77	0,593	8,7	$t_0 = 11,7$ $t_{a1} = 2,6$	85,1%
9	Чернігівська	$a_0 = -0,2967$ $a_1 = 0,0987$	0,77	0,593	8,7	$t_0 = 5,7$ $t_{a1} = 2,7$	69,1%

Джерело: розраховано автором.

Таблиця 11

Статистичні характеристики моделі (2) (залежна змінна – log (ГД))

№ з/п	Область (регіон)	a_0, a_1	r	d	F	t	ϵ
1	Вінницька	$a_0 = 0,1109$ $a_1 = 0,0139$	0,81	0,656	11,4	$t_0 = 2,3$ $t_{a1} = 2,8$	66,1%
2	Закарпатська	$a_0 = 0,2444$ $a_1 = 0,0129$	0,93	0,865	38,4	$t_0 = 10,2$ $t_{a1} = 5,7$	12,3%
3	Запорізька	$a_0 = -0,1432$ $a_1 = 0,0145$	0,87	0,757	18,7	$t_0 = 4,1$ $t_{a1} = 4,0$	23,5%
4	Київська	$a_0 = -0,1971$ $a_1 = 0,0418$	0,88	0,774	20,6	$t_0 = 4,9$ $t_{a1} = 4,0$	26,4%
5	Львівська	$a_0 = 0,0233$ $a_1 = 0,0125$	0,87	0,757	18,7	$t_0 = 0,7$ $t_{a1} = 3,9$	17,8%
6	Харківська	$a_0 = -0,1739$ $a_1 = 0,0455$	0,76	0,578	8,2	$t_0 = 3,6$ $t_{a1} = 2,6$	35,0%
7	Черкаська	$a_0 = 0,1944$ $a_1 = 0,0059$	0,82	0,672	12,3	$t_0 = 4,4$ $t_{a1} = 3,0$	43,1%
8	Чернівецька	$a_0 = 0,8565$ $a_1 = -0,0368$	-0,82	0,672	12,3	$t_0 = 17,8$ $t_{a1} = 2,9$	22,9%
9	Чернігівська	$a_0 = -0,0110$ $a_1 = 0,0788$	0,80	0,640	10,7	$t_0 = 0,3$ $t_{a1} = 3,1$	22,4%

Джерело: розраховано автором.

Результати аналізу кореляційно-регресійного зв'язку між часткою імпортованих корисних копалин і рівнем грошових витрат домогосподарств дозволяють стверджувати про достатньо сильний і сильний вплив факторної ознаки на результативну. Перевірка статистичних характеристик моделі підтверджує її адекватність для більшості аналізованих областей, проте рівень її точності не задовольняє умовам економічного моделювання (табл. 12).

міки Вінницької, Закарпатської, Запорізької, Київської, Львівської, Харківської, Черкаської і Чернігівської областей аналізований кореляційно-регресійний зв'язок мав позитивний характер.

Статистичні характеристики модифікованої моделі Сакса – Уорнера вказують на значущість і практичну значимість аналізованого кореляційно-регресійного зв'язку в розрізі регіонів України для показників подушного ВРП і наявного доходу протягом 2006–2013 рр. ■

Таблиця 12

Статистичні характеристики моделі (2) (залежна змінна – log (ГВ))

№ з/п	Область (регіон)	a_0, a_1	r	d	F	t	ϵ
1	Вінницька	$a_0 = 0,1147$ $a_1 = 0,0131$	0,79	0,624	10,0	$t_0 = 2,39$ $t_{a1} = 2,6$	65,5%
2	Закарпатська	$a_0 = 0,1897$ $a_1 = 0,0139$	0,92	0,846	33,0	$t_0 = 6,8$ $t_{a1} = 5,3$	18,5%
3	Запорізька	$a_0 = -0,2303$ $a_1 = 0,0159$	0,85	0,723	15,7	$t_0 = 4,2$ $t_{a1} = 3,3$	51,8%
4	Київська	$a_0 = -0,2487$ $a_1 = 0,0413$	0,88	0,774	20,6	$t_0 = 6,2$ $t_{a1} = 3,9$	87,9%
5	Львівська	$a_0 = -0,0239$ $a_1 = 0,0125$	0,86	0,740	17,1	$t_0 = 0,7$ $t_{a1} = 3,9$	21,4%
6	Харківська	$a_0 = -0,1759$ $a_1 = 0,0492$	0,77	0,593	8,7	$t_0 = 5,3$ $t_{a1} = 2,6$	73,1%
7	Черкаська	$a_0 = 0,1928$ $a_1 = 0,0061$	0,79	0,624	10,0	$t_0 = 4,4$ $t_{a1} = 2,8$	78,4%
8	Чернівецька	$a_0 = 0,8156$ $a_1 = -0,0362$	-0,81	0,656	11,4	$t_0 = 17,0$ $t_{a1} = 2,9$	33,0%
9	Чернігівська	$a_0 = -0,1374$ $a_1 = 0,0970$	0,74	0,548	7,3	$t_0 = 2,453$ $t_{a1} = 2,425$	133,8%

Джерело: розраховано автором.

Узагальнення вищенаведеного дозволяє дійти висновку щодо позитивного впливу ресурсної орієнтованості імпорту на соціально-економічний розвиток для аналізованих регіонів України. Аналогічно до моделі (1), серед аналізованих показників соціально-економічного розвитку найбільша значущість і точність у моделі (2) досягається при використанні як результативної ознаки подушного ВРП і наявного доходу.

ВИСНОВКИ

Перевірка модифікованої моделі Сакса – Уорнера з метою виявлення наявності зв'язку між часткою корисних копалин у структурі експорту та абсолютним значенням відповідних показників соціально-економічного розвитку в розрізі регіонів підтвердила негативний і суттєвий характер такого зв'язку для економіки Закарпатської, Запорізької, Київської, Львівської, Миколаївської, Полтавської, Тернопільської, Черкаської, Чернівецької та Чернігівської областей. Для економіки АРК, Вінницької і Сумської областей вищезгаданий зв'язок мав позитивний характер.

Апробація модифікованої моделі Сакса – Уорнера з метою аналізу впливу частки імпортованих корисних копалин на показники соціально-економічного розвитку регіонів України не підтвердила припущення щодо негативного характеру цього впливу. Навпаки, для еконо-

ЛІТЕРАТУРА

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua
2. Криворучко М. Ю. Аналіз впливу ресурсної орієнтованості експортної та імпоротної складових економіки на рівень міжрегіональної диференціації соціально-економічного розвитку в Україні / М. Ю. Криворучко // Бізнес Інформ. – 2015. – № 8. – С. 90–101.
3. Butkiewicz, J. L. (2010). Minerals, Institutions, Openness, and Growth: An Empirical Analysis / J. L. Butkiewicz, H. Yanikkaya // Land Economy. – No. 86(2). – Pp. 313–328.
4. Cotet, A. (2010). Resource Curse or Malthusian Trap? Evidence from Oil Discoveries and Extractions / A. Cotet, K. Tsui // Ball University Economic Paper. – No. 201001.
5. Davis, G. A. (2011). The Resource Dray / G. A. Davis // International Economics and Economic Policy. – No. 8. – Pp. 155–176.
6. Gradstein, M. (2008). Institutional Traps and Economic Growth / M. Gradstein // International Economic Review. – No. 49 (3). – Pp. 1043–1066.
7. Humphreys, M. (2007). Escaping the Resource Curse / M. Humphreys, J. Sachs, J. Stiglitz. – New York : Columbia University Press. – 432 p.
8. Lederman, D. (2008). In Search of the Missing Resource Curse / D. Lederman, W. Maloney // World Bank Policy Research Paper. – No. 4766.
9. Sachs, J. D. (1995). Natural Resource Abundance and Economic Growth / J. D. Sachs, A. M. Warner // NBER Working Paper. – No. 5398. – National Bureau of Economic Research. – Cambridge, Mass.

10. Sachs, J. D. (1997a). Natural Resource Abundance and Economic Growth – Revised Version / J. D. Sachs, A. M. Warner // Unpublished manuscript. Harvard Institute for International Development. – Cambridge, Mass.

11. Sachs, J. D. (2001). The Curse of Natural Resources / J. D. Sachs, A. M. Warner // Economic Journal. – Vol. 94. – Pp. 41–55.

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

REFERENCES

Butkiewicz, J. L., and Yanikkaya, H. "Minerals, Institutions, Openness, and Growth: An Empirical Analysis". *Land Economy*, no. 86 (2) (2010): 313-328.

Cotet, A., and Tsui, K. "Resource Curse or Malthusian Trap? Evidence from Oil Discoveries and Extractions". *Ball University Economic Paper*, no. 201001 (2010).

Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. www.ukrstat.gov.ua
Davis, G. A. "The Resource Dray". *International Economics and Economic Policy*, no. 8 (2011): 155-176.

Gradstein, M. "Institutional Traps and Economic Growth". *International Economic Review*, no. 49 (3) (2008): 1043-1066.

Humphreys, M., Sachs, J., and Stiglitz, J. *Escaping the Resource Curse*. New York: Columbia University Press, 2007.

Kryvoruchko, M. Yu. "Analiz vplyvu resursno orientovanosti eksportnoi ta importnoi skladovoykh ekonomiky na riven mizhregionalnoi dyferentsiatsii sotsialno-ekonomichnoho rozvytku v Ukraini" [Analysis of the impact of resource oriented export and import components of the economy to the level of inter-regional differentiation of socio-economic development in Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 8 (2015).

Lederman, D., and Maloney, W. "In Search of the Missing Resource Curse". *World Bank Policy Research Paper*, no. 4766 (2008).

Sachs, J. D., and Warner, A. M. "Natural Resource Abundance and Economic Growth". *NBER Working Paper*, no. 5398 (1995).

Sachs, J. D., and Warner, A. M. "Natural Resource Abundance and Economic Growth - Revised Version". *Working Paper*, November (1997).

Sachs, J. D., and Warner, A. M. "The Curse of Natural Resources". *Economic Journal*, vol. 94 (2001): 41-55.

УДК 330.52.051

МАТРИЦІ СОЦІАЛЬНИХ РАХУНКІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ КОМЕРЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ НА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ

© 2015 ЛИТВИНЕНКО К. О.

УДК 330.52.051

Литвиненко К. О. Матриці соціальних рахунків як інструмент дослідження впливу комерційної нерухомості на національну економіку

У статті побудовано макроматрицю соціальних рахунків (МСР) України. Доведено, що МСР є гнучким інструментом міжгалузевого аналізу, об'єднує дані з багатьох різних джерел, які допомагають описати структурні характеристики економіки. Проаналізовано всі рахунки матриці, такі як додана вартість, проміжний попит, розподіл факторного доходу, приватне споживання, поточні витрати уряду, інвестиційний попит, зовнішня торгівля та інші, з урахуванням впливу ринку комерційної нерухомості на кожний. Виявлено, що даний ринок тісно пов'язаний з майже всіма елементами економічної системи, відчуває на собі вплив макроекономічних показників та сам може сприяти пожевленню та виходу з кризи окремих галузей та всієї економіки. На основі матриці соціальних рахунків у подальшому можливо дослідити мультиплікаційні ефекти від інвестицій у конкретний сектор, у даному випадку – ринок комерційної нерухомості, підрахувати прямі, непрямі та індуковані наслідки грошових вливань.

Ключові слова: матриця соціальних рахунків, ринок комерційної нерухомості, національна економіка.

Табл.: 2. **Бібл.:** 10.

Литвиненко Катерина Олександрівна – аспірантка, кафедра менеджменту та математичного моделювання ринкових процесів, Одеський національний університет ім. І. І. Мечникова (вул. Дворянська, 2, Одеса, 65000, Україна)

E-mail: katerynalytvynenko@gmail.com

УДК 330.52.051

Литвиненко Е. А. Матрица социальных счетов как инструмент исследования влияния коммерческой недвижимости на национальную экономику

В статье была построена макроматрица (МСС) социальных счетов Украины. Доказано, что МСС является гибким инструментом межотраслевого анализа, объединяет данные из многих различных источников, которые помогают описать структурные характеристики экономики. В работе проанализированы все счета матрицы, такие как добавленная стоимость, промежуточный спрос, распределение факторного дохода, частное потребление, текущие расходы правительства, инвестиционный спрос, внешняя торговля и другие, с учетом влияния рынка коммерческой недвижимости на каждый. Выведено, что данный рынок тесно связан с почти всеми элементами экономической системы, испытывает на себе влияние макроэкономических показателей и сам может способствовать оживлению и выходу из кризиса отдельных отраслей и всей экономики. На основе матрицы социальных счетов в дальнейшем возможно исследовать мультипликативные эффекты от инвестиций в конкретный сектор, в данном случае – рынок коммерческой недвижимости, подсчитать прямые, косвенные и индуцированные последствия денежных вливаний.

Ключевые слова: матрица социальных счетов, рынок коммерческой недвижимости, национальная экономика.

Табл.: 2. **Библ.:** 10.

Литвиненко Катерина Александровна – аспірантка, кафедра менеджменту та математичного моделювання ринкових процесів, Одеський національний університет ім. І. І. Мечникова (вул. Дворянська, 2, Одеса, 65000, Україна)

E-mail: katerynalytvynenko@gmail.com

UDC 330.52.051

Lytvynenko K. O. Social Accounting Matrix as a Tool for Studying the Impact of Commercial Real Estate on the National Economy

In the article, a social accounts macro-matrix (SAMM) of Ukraine was built. It has been proven that SAMM is a flexible tool for inter-sectoral analysis, combines data from many different sources that help describing the structural characteristics of economy. The publication analyzes all accounts in the matrix, such as added value, intermediate demand, distribution of net factor income, private consumption, current Government expenditures, investment demand, foreign trade and others, taking into account the impact of the commercial real estate market for every given account. It has been found that this market is closely linked to almost all parts of the economic system, is influenced by the macroeconomic indicators and can by itself contribute to revitalization and recovery of individual industry sectors and the economy as a whole. The social accounting matrix in the future can serve as a basis for researching the multiplied effects from investing in a specific sector, for this very case – the commercial real estate market, to calculate the direct, indirect and induced effects of cash infusions.

Key words: social accounting matrix, commercial real estate market, national economy.

Tabl.: 2. **Bibl.:** 10.

Lytvynenko Kateryna O. – Postgraduate Student, Department of Management and Mathematical Modeling of Market Processes, Odessa I. I. Mechnikov National University (vul. Dvorianska, 2, Odesa, 65000, Ukraine)

E-mail: katerynalytvynenko@gmail.com

10. Sachs, J. D. (1997a). Natural Resource Abundance and Economic Growth – Revised Version / J. D. Sachs, A. M. Warner // Unpublished manuscript. Harvard Institute for International Development. – Cambridge, Mass.

11. Sachs, J. D. (2001). The Curse of Natural Resources / J. D. Sachs, A. M. Warner // Economic Journal. – Vol. 94. – Pp. 41–55.

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

REFERENCES

Butkiewicz, J. L., and Yanikkaya, H. "Minerals, Institutions, Openness, and Growth: An Empirical Analysis". *Land Economy*, no. 86 (2) (2010): 313-328.

Cotet, A., and Tsui, K. "Resource Curse or Malthusian Trap? Evidence from Oil Discoveries and Extractions". *Ball University Economic Paper*, no. 201001 (2010).

Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. www.ukrstat.gov.ua
Davis, G. A. "The Resource Dray". *International Economics and Economic Policy*, no. 8 (2011): 155-176.

Gradstein, M. "Institutional Traps and Economic Growth". *International Economic Review*, no. 49 (3) (2008): 1043-1066.

Humphreys, M., Sachs, J., and Stiglitz, J. *Escaping the Resource Curse*. New York: Columbia University Press, 2007.

Kryvoruchko, M. Yu. "Analiz vplyvu resursno orientovanosti eksportnoi ta importnoi skladovoykh ekonomiky na riven mizhregionalnoi dyferentsiatsii sotsialno-ekonomichnoho rozvytku v Ukraini" [Analysis of the impact of resource oriented export and import components of the economy to the level of inter-regional differentiation of socio-economic development in Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 8 (2015).

Lederman, D., and Maloney, W. "In Search of the Missing Resource Curse". *World Bank Policy Research Paper*, no. 4766 (2008).

Sachs, J. D., and Warner, A. M. "Natural Resource Abundance and Economic Growth". *NBER Working Paper*, no. 5398 (1995).

Sachs, J. D., and Warner, A. M. "Natural Resource Abundance and Economic Growth - Revised Version". *Working Paper*, November (1997).

Sachs, J. D., and Warner, A. M. "The Curse of Natural Resources". *Economic Journal*, vol. 94 (2001): 41-55.

УДК 330.52.051

МАТРИЦЯ СОЦІАЛЬНИХ РАХУНКІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ КОМЕРЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ НА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ

© 2015 ЛИТВИНЕНКО К. О.

УДК 330.52.051

Литвиненко К. О. Матриця соціальних рахунків як інструмент дослідження впливу комерційної нерухомості на національну економіку

У статті побудовано макроматрицю соціальних рахунків (МСР) України. Доведено, що МСР є гнучким інструментом міжгалузевого аналізу, об'єднує дані з багатьох різних джерел, які допомагають описати структурні характеристики економіки. Проаналізовано всі рахунки матриці, такі як додана вартість, проміжний попит, розподіл факторного доходу, приватне споживання, поточні витрати уряду, інвестиційний попит, зовнішня торгівля та інші, з урахуванням впливу ринку комерційної нерухомості на кожний. Виявлено, що даний ринок тісно пов'язаний з майже всіма елементами економічної системи, відчуває на собі вплив макроекономічних показників та сам може сприяти пожевлінню та виходу з кризи окремих галузей та всієї економіки. На основі матриці соціальних рахунків у подальшому можливо дослідити мультиплікаційні ефекти від інвестицій у конкретний сектор, у даному випадку – ринок комерційної нерухомості, підрахувати прямі, непрямі та індуковані наслідки грошових вливань.

Ключові слова: матриця соціальних рахунків, ринок комерційної нерухомості, національна економіка.

Табл.: 2. **Бібл.:** 10.

Литвиненко Катерина Олександрівна – аспірантка, кафедра менеджменту та математичного моделювання ринкових процесів, Одеський національний університет ім. І. І. Мечникова (вул. Дворянська, 2, Одеса, 65000, Україна)

E-mail: katerynalytvynenko@gmail.com

УДК 330.52.051

Литвиненко Е. А. Матрица социальных счетов как инструмент исследования влияния коммерческой недвижимости на национальную экономику

В статье была построена макроматрица (МСС) социальных счетов Украины. Доказано, что МСС является гибким инструментом межотраслевого анализа, объединяет данные из многих различных источников, которые помогают описать структурные характеристики экономики. В работе проанализированы все счета матрицы, такие как добавленная стоимость, промежуточный спрос, распределение факторного дохода, частное потребление, текущие расходы правительства, инвестиционный спрос, внешняя торговля и другие, с учетом влияния рынка коммерческой недвижимости на каждый. Выведено, что данный рынок тесно связан с почти всеми элементами экономической системы, испытывает на себе влияние макроэкономических показателей и сам может способствовать оживлению и выходу из кризиса отдельных отраслей и всей экономики. На основе матрицы социальных счетов в дальнейшем возможно исследовать мультипликативные эффекты от инвестиций в конкретный сектор, в данном случае – рынок коммерческой недвижимости, подсчитать прямые, косвенные и индуцированные последствия денежных вливаний.

Ключевые слова: матрица социальных счетов, рынок коммерческой недвижимости, национальная экономика.

Табл.: 2. **Библ.:** 10.

Литвиненко Екатерина Александровна – аспірантка, кафедра менеджменту та математичного моделювання ринкових процесів, Одеський національний університет ім. І. І. Мечникова (вул. Дворянська, 2, Одеса, 65000, Україна)

E-mail: katerynalytvynenko@gmail.com

UDC 330.52.051

Lytvynenko K. O. Social Accounting Matrix as a Tool for Studying the Impact of Commercial Real Estate on the National Economy

In the article, a social accounts macro-matrix (SAMM) of Ukraine was built. It has been proven that SAMM is a flexible tool for inter-sectoral analysis, combines data from many different sources that help describing the structural characteristics of economy. The publication analyzes all accounts in the matrix, such as added value, intermediate demand, distribution of net factor income, private consumption, current Government expenditures, investment demand, foreign trade and others, taking into account the impact of the commercial real estate market for every given account. It has been found that this market is closely linked to almost all parts of the economic system, is influenced by the macroeconomic indicators and can by itself contribute to revitalization and recovery of individual industry sectors and the economy as a whole. The social accounting matrix in the future can serve as a basis for researching the multiplied effects from investing in a specific sector, for this very case – the commercial real estate market, to calculate the direct, indirect and induced effects of cash infusions.

Key words: social accounting matrix, commercial real estate market, national economy.

Tabl.: 2. **Bibl.:** 10.

Lytvynenko Kateryna O. – Postgraduate Student, Department of Management and Mathematical Modeling of Market Processes, Odessa I. I. Mechnikov National University (vul. Dvorianska, 2, Odesa, 65000, Ukraine)

E-mail: katerynalytvynenko@gmail.com

Виникнення ринку комерційної нерухомості як такого в Україні співпадає з набуттям незалежності нашої держави. Проте реальне формування та розвиток даного ринку можна ідентифікувати лише з появою об'єктів професійної комерційної нерухомості, а саме: торгівельних та бізнес-центрів, а також логістичних комплексів. В Україні вони виникають з 2000 р., чому сприяло відкриття широкого кредитування банками фізичних та юридичних осіб. З цього часу з'являється необхідність комплексного та якісного аналізу даного ринку, виявлення індикаторів його стану, а також дослідження взаємозв'язків між ринком комерційної нерухомості та іншими елементами національної економічної системи і впливу даного ринку на економіку країни. Дослідження останніх аспектів стикається зі значними труднощами. Адже на державному рівні в Україні не збирається статистична інформація про вклад комерційної нерухомості в економіку країни. Усі дослідження мають приватний характер і зазвичай направлені лише на аналіз стану ринку і вплив макропоказників на його стан. Проте дослідження західних економістів, зокрема Альфреда Рінга [1], доводять, що даний ринок сам може впливати на покращення макропоказників національної економіки і, навіть, служити локомотивом виходу із кризових станів. У цьому контексті та за умов значного ускладнення взаємозв'язків між різними секторами економіки підвищується роль макроекономічного моделювання з метою прогнозування поведінки різних учасників ринку.

Найбільш універсальною макроекономічною моделлю є модель кругообігу доходів в економіці. Для розрахунку моделі загальної рівноваги в економіці, особливо при аналізі впливу певних стратегічних заходів, найбільш інформативно використовувати матрицю соціальних рахунків (МСР). Використання МСР особливо корисно при аналізі багатofакторних і багаторівневих ефектів. Походження матриці має довгий шлях, але, як правило, визнається, що матриця соціальних рахунків була започаткована в новаторській роботі сера Річарда Стоуна у 1960 р. [2]. Найбільш глибокі дослідження матриці соціальних рахунків були проведені такими англійськими дослідниками, як Гр. П'ятт, Є. Торнбеке та Дж. Раунд, які вперше розробили методологію побудови МСР для досліджень Світового Банку в середині ХХ століття [3]. Дослідження і використання МСР для різних галузей досить розповсюджено серед ірландських і американських економістів, зокрема, про це йдеться в роботах таких науковців: А. С. Міллер, Р. Є. Міллер, П. Д. Блер, А. Вега та Ш. Аріта. Серед вітчизняних вчених дослідження МСР поки що не набуло широкого розповсюдження. У сфері соціальної статистики матриця соціальних рахунків досліджується у роботах І. В. Жалінської, Є. В. Мартякової, В. В. Лепи та Н. Г. Захарченко.

Мотивацією до розробки МСР спочатку було бажання вирішити протиріччя між зростаючою економікою в країнах Західного світу та жахливою бідністю в країнах з так званою «економікою Робінзона Крузо». Сьогодні дослідження матриці соціальних рахунків (іноді її називають матрицею суспільних рахунків) частіше розглядаються в розрізі соціальних і соціально-економічних питань. Проте не так багато уваги, особливо

у вітчизняних дослідженнях, приділяється дослідженню МСР саме як інструменту міжгалузевого аналізу, взаємодії різних секторів економіки, дослідженню технологій виробництва, загального розподілу в економіці країни. Такі дослідження дозволили б приймати більш зважені рішення у державній та інвестиційній політиці, розробці програм розвитку та субсидіювання галузей.

Мета статті – дослідити, побудувати та проаналізувати матрицю соціальних рахунків для економіки України на макrorівні як інструменту дослідження внеску різних секторів економіки, зокрема впливу комерційної нерухомості на національну економіку.

Матриця соціальних рахунків – це специфічне представлення макро- і мезоекономічних рахунків соціально-економічної системи, які охоплюють трансакції та трансфerti між усіма економічними агентами в системі [4; с. 301]. Разом з іншими системами економічного обліку вона враховує операції, що відбуваються протягом певного періоду, як правило, за один рік.

Матриця соціальних рахунків, як один з методів міжгалузевого аналізу, бере своє походження з таблиці В. Леонтьєва «витрати – випуск», яка, у свою чергу, базується на перших дослідженнях економічного кругообігу Вальраса та Кене. В основі розвитку МСР лежать три основні мотиви. *По-перше*, будівництво МСР допомагає об'єднати дані з багатьох різних джерел, які допомагають описати структурні характеристики економіки. *По-друге*, МСР є дуже хорошим засобом відображення інформації; структурної взаємозалежності в економіці на макро- і мезорівнях. МСР ясно показує зв'язок між розподілом доходів і структурою економіки, і, звичайно, це особливо важливо при визначенні стратегії розвитку окремих секторів економіки. *По-третє*, МСР являє собою корисну аналітичну базу для моделювання; тобто, вона забезпечує безпосередній внесок у цілий ряд моделей, включаючи моделі з фіксованою ціною і коефіцієнтами, і є також невід'ємною частиною базового набору даних, необхідних для перевірки обчислення загальної рівноваги у CGE моделі [4, с. 302–303].

Основні особливості МСР такі:

1. Рахунки представлені у вигляді квадратної матриці, де надходження та видатки для кожного облікового запису наведено у відповідних рядку і стовпці матриці. Операції показані в клітинах, так що матриця відображає взаємозв'язок між агентами в явному вигляді.

2. МСР носить комплексний характер, у тому сенсі, що вона зображує всі види економічної діяльності системи (споживання, виробництво, накопичення і розподіл), хоча і не обов'язково аби всі були присутні, бо відповідно до мети створення МСР набір рахунків може змінюватися.

3. МСР є універсальним інструментом, хоча зазвичай будується по стандарту, але базова основа має великий ступінь гнучкості як на рівні дезагрегування, так і в акценті на різних частинах економічної системи.

Базова структура матриці соціальних рахунків походить від національних таблиць «Витрати – Випуск» та «Пропозиція – Використання». Наведена в роботі *табл. 1* представляє агреговану версію МСР.

Таблиця 1

Базова структура МСР

	Колонки витрат							Усього	
	Виробництво			Споживання		Накопичення			Торгівля
	Ендогенні рахунки			Екзогенні рахунки					
	Галузі [С1]	Товари та послуги [С2]	Додана вартість	Домогосподарства [С4]	Держава [С5]	Капітальні рахунки [С6]	Інший світ [С7]		
Галузі [Р1]		Внутрішні продажі	Фактори виробництва [С3]					Дохід підприємств	
Товари та послуги [Р2]	Проміжне споживання			Споживання домогосподарств (С)	Споживання уряду (G)	Нагромадження основного капіталу і зміна запасів (I)	Експорт (E)	Загальний попит	
Фактори виробництва [Р3]	Платежі валової доданої вартості факторам		Заробітна плата та змішаний дохід					Валовий дохід факторів	
Домогосподарства [Р4]				Прямі податки	Поточні трансферти домогосподарствам		Чисті поточні трансферти від Іншого світу	Валовий дохід домогосподарств	
Держава [Р5]		Чисті податки на продукти		Заощадження домогосподарств	Урядові заощадження		Чисті поточні трансферти від Іншого світу	Державні доходи	
Капітальні рахунки [Р6]							Чисті капітальні трансферти від Іншого світу	Валові заощадження	
Інший світ [Р7]		Імпорт (M)						Відтік іноземної валюти	
Усього	Валовий випуск	Валова пропозиція	Валові витрати факторів	Валові витрати домогосподарств	Державні витрати	Валові інвестиційні витрати	Приток іноземної валюти		

Рядки доходів

Варто зазначити, що структура побудови МСР сильно різниться серед дослідників. Зокрема, спостерігаються значні відмінності в її побудові між вітчизняними та західними і близькосхідними економістами. У даній роботі схема побудови матриці буде дещо відрізнитися від усталеної практики побудови в Україні, проте буде максимально наближеною до початкової структури, запропонованої Кембріджським проектом [5]. Основні категорії, які з'являються і у рядках, і у стовпцях – це виробництво, споживання, накопичення і торгові рахунки. Ці основні рахунки розбиваються на кілька підрахунків. Хоча специфікація підрахунків для будь-якої даної МСР значно різниться, основні рахунки в табл. 1 є загальними для всіх МСР.

Дослідження світових тенденцій розвитку економіки найбільш інформативне на стадії зростання, тому в даній роботі була побудована матриця соціальних рахунків України на базі даних 2008 р., в якому було зафіксовано найвищий рівень зростання не лише світової, а й української економік. Оскільки інструментарій МСР відображає статичний стан економіки, то не може бути використаний в умовах турбулентності, спричиненої кризовими явищами у світовій економіці. Вибір 2008 р. дозволяє отримати найбільш репрезентативні результати. Адже саме в цьому році (на даний момент) економіка України була на піці свого розвитку: рівень споживання, обсяг трансферів, торговельне сальдо, виробництво та рівень інвестицій, і сама динаміка розвитку ринку комерційної нерухомості в цілому були на найвищому рівні, тому в дослідженні міжгалузеві зв'язки будуть більш явно продемонстровані.

Джерелами побудови МСР України 2008 р. стали:

- ✦ валовий внутрішній продукт за категоріями доходу [6];
- ✦ валовий внутрішній продукт за категоріями кінцевого використання [6];
- ✦ динаміка платіжного балансу України. Платіжний баланс і зовнішній борг України у 2008 р. [7];
- ✦ національні рахунки інституційних секторів економіки у 2008 р. [8];

- ✦ показники виконання Зведеного бюджету України за 2008 р. [9];
- ✦ таблиця «Витрати – Випуск» у 2008 р. у цінах споживачів [10].

Побудована в роботі макроМСР агрегує в собі дані по інститутах і рахунках. Вона дозволяє оцінити загальний стан економіки та взаємозв'язки між головними економічними агентами. Отже, матриця соціальних рахунків для економіки України за 2008 р. виглядає таким чином (табл. 2).

Для аналізу загального розподілу в економіці країни розглянемо окремо кожен показник матриці соціальних рахунків, представлений у табл. 2.

1. *Додана вартість* (Праця, Галузі: 470464 млн грн) і (Капітал, Галузі: 353712 млн грн). Загалом додана вартість – це прибуток, отриманий від факторів виробництва, який включає в себе саму оплату праці найманих працівників та дохід, одержаний від власності. Валову додану вартість також називають «ВВП за факторною вартістю».

Інформація щодо ВВП зазвичай береться з національних рахунків. Використовуючи інформацію з таблиці «Витрати – Випуск», загальна додана вартість була поділена на компоненти: праця та капітал. Відсотковий розподіл становить 57% і 43% від ВВП для праці та капіталу відповідно. Це вказує на досить гармонійний розподіл факторів виробництва в українській економіці 2008 р. з невеликим зміщенням у бік трудомісткості.

Варто відзначити, що будь-яка нерухомість є об'єктом інвестицій, але лише комерційна нерухомість збільшує додану вартість продукції та безпосередньо впливає на зростання ВВП. Завдяки тісній координації між зростанням виробництва і реалізацією товарів та послуг на ринку зростає попит на комерційну нерухомість.

2. *Проміжний попит* (Товари та послуги, Галузі: 1509697 млн грн). Проміжний попит на товари та послуги, що використовуються у виробничому процесі. Деталізована МСР, що дезагрегує галузі на конкретні види товарів та послуг, виявляє відмінності в технології виробництва

Таблиця 2

МакроМСР України у 2008 р., млн грн

	Галузі	Продукти	Фактори		Домогосподарства	Держава	Капітальні рахунки	Інший світ	Усього
			Праця	Капітал					
Галузі		2333873							2333873
Продукти	1509697				589739	169163	264883	444859	2978341
Фактори	Праця	470464							470464
	Капітал	353712							353712
Домогосподарства			470464	353712		75423		14851	914450
Держава		123880			173829			-6374	291336
Капітальні рахунки					150882	46750		67252	264883
Інший світ		520588							520588
Усього	233873	2711120	470464	353712	914450	291336	264883	520588	

у всіх секторах. Наприклад, коли необхідно показати, які галузі використовують більше палива у розрахунку вартості на одиницю продукції. Ця інформація корисна при визначенні впливу політики та зовнішніх «шоків» на економіку країни. Інформація про технології виробництва секторів береться з таблиці «Витрати – Випуск».

Ринок комерційної нерухомості тісно пов'язаний з іншими секторами економіки також за рахунок використання товарів проміжного попиту. Адаже для побудови об'єктів нерухомості використовується пальне, будівельні матеріали, послуги різноманітних компаній. У процесі експлуатації від девелоперів надходять значні виплати за використання електроенергії, газу, води. Не кажучи вже про те, що розвинутий ринок комерційної нерухомості є індикатором ділової активності, виробництва товарів та послуг, які, у свою чергу, використовують товари проміжного попиту.

3. *Розподіл факторного доходу* (Домогосподарства, Праця: 470464 млн грн) і (Домогосподарства, Капітал: 353712 млн грн). Факторні доходи в макроМСР сплачуються на рахунки домогосподарств. Досить часто в МСР розділяють домогосподарства на різні групи, такі як сільське і міське населення. Ця інформація дозволяє оцінити вплив наслідків від проведеної розподільчої політики. До прикладу, якщо МСР показує, що домогосподарства з низьким рівнем доходу більшою мірою покладаються на трудовий дохід, ніж домогосподарства з більш високими доходами, тоді політика, спрямована на збільшення виробництва в трудомістких секторах, повинна бути непропорційно більш вигідна для більш бідних домогосподарств. Ринок комерційно нерухомості, як вже було зазначено вище, створює додану вартість, у т. ч. і за рахунок виплати факторного доходу. У процесі побудови та обслуговування об'єктів комерційної нерухомості створюється рекордна кількість робочих місць (як висококваліфіковані фахівці, так і проста праця), кожне з яких отримує факторний дохід, який далі витрачається домогосподарствами. Очевидно, що чим більша деталізація матриці, тим більш точну оцінку можна дати. Таким чином, розподіл факторних доходів на виробництво є важливою частиною МСР. Ця інформація, як правило, береться з обстежень робочої сили або доходів домашніх господарств. Також існують платежі від факторів виробництва іншим рахункам, окрім домогосподарчого. Наприклад, виплати з прибутку на капітал, виплачені іноземним інвесторам (наприклад, добувна рента) або уряду (прибуток з державних підприємств). Для спрощення, ці потоки в даній МСР не враховуються.

4. *Приватне споживання* (Товари та послуги, Домогосподарства: 589739 млн грн). Домогосподарства витрачають більшу частину своїх доходів на покупку товарів для споживання та послуг. Хоча макроМСР містить один запис, більшість МСР розбивають особисте споживання на різні товари і групи домогосподарств, бо структури споживання домогосподарств різняться, особливо по групах доходів. Наприклад, у сім'ях з низьким рівнем доходу, як правило, витрачають більшу їх частку на продукти харчування, ніж заможніші домогосподарства, і тому зміни в поставках продуктів хар-

чування будуть впливати більше на домогосподарства з низьким доходом. Ці відмінності можуть впливати на розподільну політику та зовнішні «шоки». Поява нових торговельних центрів у регіоні сприяє збільшенню приватного споживання, що, у свою чергу, веде до збільшення прибутків ритейлерів та надходжень у державну казну. Тобто, можна сказати, що ринок комерційної нерухомості виступає площадкою, на якій приватне споживання витрачається і далі перерозподіляється по кругообігу доходів та витрат в економіці. Інформація про структуру споживання доступна з досліджень доходів і витрат домогосподарств, моніторингу умов життя, які проводить кожна держава та Світовий Банк.

5. *Поточні урядові витрати та інвестиційний попит* (Товари та послуги, Держава: 169163 млн грн) і (Товари та послуги, Капітальні рахунки: 264883 млн грн). Повне поглинання в економіці складається з приватного споживання, державних видатків та інвестиційного попиту. До державного споживання, або поточних витрат, включаються товари і послуги, придбані для підтримки державної функції. Інвестиційний попит складається з державного та приватного валового нагромадження основного капіталу, таких як: витрати на дороги, школи і житлові будинки. Ця інформація, як правило, береться з національних рахунків, державного бюджету і таблиць ресурсів та використання.

Ефективне функціонування ринку комерційної нерухомості спричиняє зростання всіх видів споживання. До будівництва бізнес-, торговельних або складських центрів долучаються велика кількість компаній і учасників. Витрачаються інвестиційні кошти на будівельні матеріали, фурнітуру, обладнання, проведення комунікацій, послуги інженерів, конструкторів, ландшафтних дизайнерів, юристів, брокерів, аналітиків, спеціалістів з геодезії, архітектури, з маркетингу та продажів. Новий об'єкт комерційної нерухомості потребує розвинутої інфраструктури, належного стану доріг, комунікацій, наявності зручного транспорту та навіть підштовхує розвиток цілого району: навколо великого ТРЦ поступово з'являються житлові будинки, за ними школи, дитсадки та інші суспільні заклади.

6. *Зовнішня торгівля* (Товари та послуги, Інший світ: 520588 млн грн) та (Інший світ, Товари та послуги: 444859 млн грн). Інформація щодо експортних надходжень і платежів з імпорту з'являється з різних джерел. Національні рахунки і платіжний баланс надають сукупні оцінки міжнародної торгівлі товарами і послугами. Більшість МСР включають додаткову детальну інформацію про конкретні товарні групи, інформація для яких складена з даних з митниці або торгових даних. Розвинутий експорт-імпорт здійснює особливий вплив на ринок комерційної нерухомості. Товари, що надходять з інших країн або готуються до відправки, зберігаються на складах та у великих логістичних комплексах. Компанії, що працюють на аутсорсинг та надають послуги іноземним компаніям, зазвичай отримують більші прибутки і можуть дозволити собі оренду якісних офісних площ у професійних бізнес-центрах. Збільшення експортних

товарів створює конкуренцію, розширює асортимент торгівельних центрів та приваблює покупців.

7. *Державні податки* (Держава, Товари та послуги: 123880 млн грн) і (Держава, Домогосподарства: 173829 млн грн). Як відомо, уряд отримує дохід від прямих і непрямих податків. Прямі податки включають в себе персональні (сплачені із заробітної плати) і корпоративні податки, якими обкладаються домашні господарства і підприємства. У даній макроМСР останній вид податків об'єднаний в один. Крім того, у матриці не виділені окремо різні непрямі податки. Інформація про податкові ставки на різні товари і податки з домашніх господарств зазвичай можна отримати від податкових органів, митних даних, доходів домашніх господарств і обстежень їх витрат. Комерційну нерухомість вирізняє те, що її орендарями виступають лише підприємства, а податок для підприємців на оренду вищий, ніж для фізичних осіб. Таким чином, комерційна нерухомість приносить більші податкові надходження до бюджету, ніж житлова. Крім того, можливості розміщення, які створює кожен об'єкт комерційної нерухомості, сприяє розвитку підприємництва і ділової активності загалом, що приводить до ще більших податкових надходжень: як податків на прибуток від підприємств та із заробітної плати найманих працівників, так і податків на оренду, що також сплачуються орендодавцями.

8. *Грошові перекази та соціальні трансферти* (Домогосподарства, Держава: 75423 млн грн) і (Домогосподарства, Інший світ: 14851 млн грн). Крім платежів від факторів, домогосподарства також отримують трансферти від уряду і перекази від решти світу. Державні трансферти включають платежі соціального забезпечення та державні пенсії. Іноземні надходження, як правило, включають в себе грошові перекази від членів сім'ї, що живуть і працюють за кордоном. З іншого боку, домогосподарства також можуть переводити доходи членам сім'ї, які проживають за кордоном. У макроМСР це може бути відображено в позитивному значенні в клітці (Інший світ, Домогосподарства) або, як у Україна-МСР, як негативне значення у клітині (Домогосподарства, Інший світ).

9. *Гранти, кредити і відсотки по зовнішньому боргу* (Держава, Інший світ: -6374 млн грн). Багато урядів у країнах з низьким рівнем доходу отримують гранти та кредити від партнерів з розвитку та іноземних фінансових інститутів для покриття поточних витрат і капітальних вкладень. Це прямі платежі від решти світу до уряду. З іншого боку, зовнішній борг вимагає процентні платежі, які є позитивними платежами від уряду до іншої частини світу. Крім того, процентні платежі можуть бути оброблені як негативне отримання від іншої частини світу. Інформація щодо зарубіжних переказів грантів та з уряду береться зі зведеного державного бюджету і платіжного балансу.

10. *Вітчизняні та іноземні заощадження* (Капітальні рахунки, Домогосподарства: 150882 млн грн), (Капітальні рахунки, Держава: 46750 млн грн) і (Капітальні рахунки, Інший світ: 67252 млн грн). Різницею між доходами та витратами є заощадження (або борг, якщо витрати перевищують доходи). Для державного

рахунку різниця між доходами і витратами виглядає як профіцит/дефіцит, а для рахунку Інший світ визначається сальдо рахунку поточних операцій. Ця інформація документується в державному бюджеті та платіжному балансі й дослідженнях структури доходів, витрат і заощаджень домогосподарств.

Рівень заощаджень буде впливати на підприємницький сектор і домогосподарства. З обох боків до фінансового сектора будуть надходити заощадження, ринок же фінансів, у свою чергу, служить джерелом залучення додаткових фінансових ресурсів для обох суб'єктів, а також джерелом доходу із заощаджень (у вигляді відсотків на депозити). На стан фінансового ринку будуть впливати багато факторів, але домігантою впливу з усіх суб'єктів макроекономіки, звичайно, буде «державна». Саме від політики уряду та НБУ буде залежати ступінь доступності фінансових ресурсів, їх вартість та гнучкість системи кредитування.

Стан фінансових ринків здійснює величезний вплив на розвиток ринку комерційної нерухомості, адже він потребує залучення значних коштів. І саме від бурхливого розвитку банківської сфери в Україні на початку ХХІ ст. почалося становлення вітчизняного ринку комерційної нерухомості.

ВИСНОВКИ

Матриця соціальних рахунків є ефективним засобом відображення інформації; структурної взаємозалежності в економіці на макро- і мезорівнях. МСР ясно показує зв'язок між розподілом доходів і структурою економіки, і, звичайно, це особливо важливо при визначенні стратегії розвитку окремих секторів економіки. Більше того, матриця є досить гнучким аналітичним засобом, дозволяє досліднику самому обирати набір досліджуваних галузей і вплив окремих секторів на економіку країни. Таким чином, вона стає зручним інструментом не тільки дослідження структурних особливостей та розподілу в національній економіці, а й методом обчислення внеску ринку комерційної нерухомості в економіку країни.

Як показує аналіз основних рахунків макроматриці соціальних рахунків України, ринок комерційної нерухомості тісно пов'язаний майже з усіма основними елементами економічної системи. Причому не тільки відчуває на собі вплив основних макроекономічних показників, а й сам впливає на розподіл доходів і витрат, може бути стимулюючим фактором для поживлення деяких галузей або навіть всієї економіки. На основі матриці соціальних рахунків можна дослідити мультиплікаційні ефекти від інвестицій у конкретний сектор, у даному випадку, ринок комерційної нерухомості, підрахувати прямі, непрямі та індуковані наслідки грошових вливань. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Ring, A. A. Real estate: Principles and practices / Alfred A. Ring. – Englewood Cliffs : Prentice Hall, 1972. – 510 p.
2. Stone, R. Social accounting and economic models / R. Stone, G. S. Stone. – London : Bowes & Bowes, 1959. – 88 p.

3. Pyatt, G. (1985) *Social Accounting Matrices: A Basis for Planning* / G. Pyatt and J. I. Round (eds). – The World Bank, Washington D C.; R Reinert, K. A.

4. Round, J. *Social Accounting Matrices and SAM-based Multiplier Analysis* / J. Round // *Techniques and Tools for Evaluating the Poverty Impact of Economic Policies* / By ed. F. Bourguignon and L. A. Pereira da Silva. – World Bank and Oxford University Press: 2003. – Ch. 14. – P. 301–324.

5. Round, J. I. (2003) *Constructing SAMs for Development Policy Analysis: Lessons Learned and Challenges Ahead* / J. I. Round // *Economic Systems Research*, 15(2).

6. Валовий внутрішній продукт. Національний Банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua/files/GDP_u.xls

7. Платіжний баланс і зовнішній борг України 2008 рік. Національний Банк України // Щоквартальне аналітично-статистичне видання Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : bank.gov.ua/doccatalog/document?id=90702

8. Зведені національні рахунки. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/vvp/znr/znr_u_12.htm

9. Звіт про виконання Державного бюджету України за 2009 рік у розрізі економічної класифікації / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua/file/link/244339/file/Zvit.pdf

10. Таблиця «витрати-випуск» за 2008 рік (у цінах споживачів). Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2010/vvp/vitr_vip/vitr_vip10_u.html

Науковий керівник – Залюбінська Л. М., доцент кафедри менеджменту та математичного моделювання ринкових процесів Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

REFERENCES

Pyatt, G. *Social Accounting Matrices: A Basis for Planning*. Washington D C.; R Reinert, K. A. : The World Bank, 1985.

“Platizhnyi balans i zovnishnii borh Ukrainy 2008 rik. Natsionalnyi Bank Ukrainy” [Balance of payments and external debt of Ukraine in 2008. National Bank of Ukraine]. bank.gov.ua/doccatalog/document?id=90702

Ring, A. A. *Real estate: Principles and practices*. Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1972.

Round, J. “Social Accounting Matrices and SAM-based Multiplier Analysis”. In *Techniques and Tools for Evaluating the Poverty Impact of Economic Policies*, 301-324. : World Bank and Oxford University Press, 2003.

Round, J. I. “Constructing SAMs for Development Policy Analysis: Lessons Learned and Challenges Ahead”. *Economic Systems Research*, no. 15 (2) (2003).

Stone, R., and Stone, G. S. *Social accounting and economic models*. London: Bowes & Bowes, 1959.

“Tablytsia «vytraty-vypusk» za 2008 rik (u tsinakh spozhyvachiv). Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy” [Table “input-output” in 2008 (at consumer prices). State Statistics Service of Ukraine]. https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2010/vvp/vitr_vip/vitr_vip10_u.html

“Valovy vnutrishnii produkt. Natsionalnyi Bank Ukrainy” [Gross Domestic Product. National Bank of Ukraine]. www.bank.gov.ua/files/GDP_u.xls

“Zvit pro vykonannya Derzhavnoho biudzhetu Ukrainy za 2009 rik u rozrizi ekonomichnoi klasyfikatsii” [Report on the State Budget of Ukraine for 2009 in terms of economic classification]. Ministerstvo finansiv Ukrainy. www.minfin.gov.ua/file/link/244339/file/Zvit.pdf

“Zvedeni natsionalni rakhunky. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy” [Aggregate national accounts. State Statistics Service of Ukraine]. https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/vvp/znr/znr_u_12.htm

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ОПТИМІЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

© 2015 Рудніченко Є. М., Лісовський І. В.

УДК 657

Лісовський І. В., Рудніченко Є. М. Формування моделі оптимізації інформаційно-аналітичного забезпечення управління витратами промислового підприємства

У статті досліджено особливості формування моделі оптимізації інформаційно-аналітичного забезпечення управління витратами. Визначено основні джерела інформації та інструментальні підходи до управління витратами промислових підприємств. Для забезпечення успішного функціонування підприємства в умовах наростання проявів кризових явищ має відбуватися постійне вдосконалення системи управління підприємством і найбільш важливими елементами його нормального функціонування. Одним з таких важливих елементів є витрати підприємства. Відповідно, для ефективного управління витратами необхідно застосовувати найбільш оптимальні підходи та інструменти управління ними на основі належного інформаційно-аналітичного супроводу всіх процесів. У статті пропонується застосовувати модель оптимізації інформаційно-аналітичного забезпечення управління витратами промислового підприємства, на основі якої будуть прийматися більш обґрунтовані та економічно-доцільні рішення. Запропоновано поєднання оптимальних методів та інструментів для підвищення ефективності управління підприємством.

Ключові слова: моделювання, витрати, інформаційно-аналітичне забезпечення.

Табл.: 3. **Формул.:** 16. **Бібл.:** 8.

Рудніченко Євгеній Миколайович – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту, Хмельницький національний університет (вул. Інститутська, 11, Хмельницький, 29016, Україна)

E-mail: boretsmagistr@rambler.ru

Лісовський Ігор Вікторович – асистент, кафедра економіки підприємств і підприємництва, Хмельницький національний університет (вул. Інститутська, 11, Хмельницький, 29016, Україна)

E-mail: lisov75@mail.ru

УДК 657

UDC 657

Лісовський І. В., Рудніченко Е. Н. Формирование модели оптимизации информационно-аналитического обеспечения управления затратами промышленного предприятия

В статье исследованы особенности формирования модели оптимизации информационно-аналитического обеспечения управления затратами. Определены основные источники информации и инструментальные подходы к управлению затратами промышленных предприятий. Для обеспечения успешного функционирования предприятия в условиях нарастания проявлений кризисных явлений должно происходить постоянное совершенствование системы управления предприятием и наиболее важными элементами его нормального функционирования. Одним из таких важных элементов являются расходы предприятия. Соответственно, для эффективного управления затратами необходимо применять наиболее оптимальные подходы и инструменты управления ими на основе надлежащего информационно-аналитического сопровождения всех процессов. В статье предлагается применять модель оптимизации информационно-аналитического обеспечения управления затратами промышленного предприятия, на основе которой будут приниматься более обоснованные и экономически целесообразные решения. Предложено сочетание оптимальных методов и инструментов для повышения эффективности управления предприятием.

Ключевые слова: моделирование, затраты, информационно-аналитическое обеспечение.

Табл.: 3. **Формул.:** 16. **Библ.:** 8.

Лісовський Ігорь Вікторович – асистент, кафедра економіки підприємств і підприємництва, Хмельницький національний університет (вул. Інститутська, 11, Хмельницький, 29016, Україна)

E-mail: lisov75@mail.ru

Рудніченко Євгеній Николаевич – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту, Хмельницький національний університет (вул. Інститутська, 11, Хмельницький, 29016, Україна)

E-mail: boretsmagistr@rambler.ru

Lisovskyi I. V., Rudnichenko Ye. M. Building a Model for Optimization of Informational-Analytical Ensuring of Cost Management of Industrial Enterprise

The article examines peculiarities of building a model of informational-analytical optimization of cost management. The main sources of information together with approaches to cost management of industrial enterprises have been identified. In order to ensure the successful operation of enterprise in the conditions of growing manifestations of crisis, a continuous improving of the system for enterprise management along with the most important elements, which are necessary for its normal functioning, should be carried out. One of these so important elements are costs of enterprise. Accordingly, for an effective cost management, the most appropriate management approaches and tools must be used, based on a proper informational-analytical support of all processes. The article proposes an optimization model of informational-analytical ensuring of cost management of industrial enterprises, which will serve as a ground for more informed and economically feasible solutions. A combination of best practices and tools to improve the efficiency of enterprise management has been proposed.

Key words: modeling, costs, informational-analytical support.

Tabl.: 3. **Formulae:** 16. **Bibl.:** 8.

Lisovskyi Ihor V. – Assistant, Department of Economics of Enterprises and Entrepreneurship, Khmelnytsky National University (vul. Instytut'ska, 11, Khmelnytsky, 29016, Ukraine)

E-mail: lisov75@mail.ru

Rudnichenko Yevheniy M. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Management, Khmelnytsky National University (vul. Instytut'ska, 11, Khmelnytsky, 29016, Ukraine)

E-mail: boretsmagistr@rambler.ru

Складна економічна ситуація в будь-якій країні завжди змушувала менеджмент підприємств переглядати зміст та структуру витрат у контексті пошуку резервів та можливих шляхів їх оптимізації. При цьому використовувалися певні методи та інструменти, які з позиції керівництва були доцільними у визначений момент часу. Однак завжди проблематичним було ви-

значити, до якого моменту обраний підхід був дієвим та корисним і коли наставав час його змінити. Саме тому моделювання процесів інформаційно-аналітичного забезпечення управління витратами може розширити можливості управлінців і підвищити гнучкість управління витратами підприємства.

Стосовно методології управління витратами та пошуку альтернатив інформаційно-аналітичного забезпечення цього процесу, то систематично у науковій періодиці публікують праці таких вітчизняних науковців як: О. Орлов, Є. Рясних, Г. Козаченко, Ю. Погорелов [1, 2] і найчастіше цитують іноземних авторів: А. Апчерча, К. Друрі, Ч. Хорнгрена, Дж. Фостера [3–5] та інших.

Основним завданням статті є розроблення моделі оптимізації інформаційно-аналітичного забезпечення управління витратами промислового підприємства.

В основі процесу оптимізації інформаційно-аналітичного забезпечення управління витратами (ІАЗУВ) знаходяться потоки внутрішньої та зовнішньої інформації щодо формування витрат.

При формуванні моделі необхідно враховувати зовнішню інформацію про: кон'юнктуру ринку, споживачів, постачальників, конкурентів, технології, вплив інституційних агентів (табл. 1).

Крім вищеперерахованого, обов'язковим є врахування внутрішньої інформації щодо: досягнення стратегічних цілей управління витратами; основних положень облікової політики підприємства та її змін; рівня автоматизації процесів управління витратами; креативності управлінського персоналу та наявності опортуністичної поведінки виконавців; оперативності надання інформації у розрізі окремих статей витрат; контролю витрат (табл. 2).

З формальної точки зору, у процесі моделювання оптимізується конфігурація ІАЗУВ. За незначних спрощень, на практиці така оптимізація означає оперативність прийняття управлінського рішення з достатнім рівнем надійності (достовірності) і мінімізацію витрат. Тому підґрунтям для побудови критерію оптимальності у відповідній моделі оптимізації ІАЗУВ є такі дві задачі мінімізації:

$$x^* \in \arg \min_{x \in S} s_{IAZUB}(x), \quad (1)$$

$$y^* \in \arg \min_{y \in T} \theta_{IAZUB}(y), \quad (2)$$

де прийнято такі умовні позначення щодо змінних:

$s_{IAZUB}(x)$ – функція, значення якої відповідають (є еквівалентом) нормованим (стандартизованим) витратам;

$\theta_{IAZUB}(y)$ – функція, значення якої характеризують оперативність прийняття управлінського рішення з достатнім рівнем надійності (достовірності);

x – набір параметрів або факторів, що опосередковано або безпосередньо впливають на результуючі витрати;

y – набір параметрів або факторів, що опосередковано або безпосередньо впливають на оперативність прийняття управлінського рішення з достатнім рівнем надійності (достовірності);

S – множина усіх можливих (допустимих) факторів впливу на результуючі витрати;

T – множина усіх можливих (допустимих) параметрів ІАЗУВ, пов'язаних з оперативністю прийняття управлінського рішення.

Слід зауважити, що параметри і фактори, що опосередковано або безпосередньо впливають на результуючі витрати, також відносяться до ІАЗУВ. Сукупність цих параметрів і складає конфігурацію ІАЗУВ, якою можна керувати і яку слід удосконалювати. Сюди також входить й аналітичний інструментарій. При цьому рішення щодо оптимальної конфігурації ІАЗУВ повинно вироблятися впродовж тривалого часу, починаючи з деякого стартового моменту (початку імплементації розв'язку задачі оптимізації). Однак істотність таких рішень обмежена в часі. Тобто вони валідні про-

Таблиця 1

Характеристика зовнішньої інформації щодо витрат підприємства

Назва джерела	Характеристика	Оцінка		
Кон'юнктура ринку	Розвиток чи занепад наявних ринків, розширення чи згорання бізнесу або його певних напрямків	Спад	Стабільність	Зростання
Споживачі	Можливість відповідати очікуванням споживачів при наявному рівні витрат	Не відповідає очікуванням споживачів	Частково відповідає очікуванням споживачів	Відповідає очікуванням споживачів
Постачальники	Альтернативність забезпечення ресурсами для мінімізації витрат	Альтернатив не існує	Обмежена кількість альтернатив	Достатня кількість альтернатив
Конкуренти	Аналіз витратного механізму конкурентів	Не досконалий	Аналогічний	Більш досконалий
Технології	Технологічна можливість забезпечення мінімізації витрат, технологічний аудит	Не забезпечують оптимізацію витрат	Частково забезпечують оптимізацію витрат	Забезпечують оптимізацію витрат
Вплив інституційних агентів	Регламентация процесів формування економічної безпеки держави за рахунок регламентації «обов'язкових витрат» (нормативне регулювання, фіскальний аспект, екологічний аспект та інші)	Зростання загального обсягу витрат	Стабільність обсягу витрат	Зменшення витрат

Характеристика внутрішньої інформації щодо витрат підприємства

Назва	Характеристика	Оцінка		
		Не досягнуто (стратегічно не визначено)	Частково досягнуто	Досягнуто
Досягнення стратегічних цілей управління витратами	Аналіз реалізації стратегії управління витратами на певну дату (зменшення собівартості, скорочення непродуктивних витрат, альтернативність вибору сировини і комплектуючих та інше)	Не досягнуто (стратегічно не визначено)	Частково досягнуто	Досягнуто
Основні положення облікової політики підприємства стосовно витрат та зміни, що виникають	Метод розподілу непрямих витрат, нарахування амортизації, форми управлінської звітності та інше	Зміни відсутні	Зміни незначні	Зміни суттєві
Рівень автоматизації процесів управління витратами	Застосування комплексних програм управління виробництвом, застосування лише облікових програм, застосування спрощених аналітичних форм обліку та аналізу витрат	Низький	Середній	Високий
Креативність управлінського персоналу	Застосування ситуативного підходу та різних методів управління витратами відповідно до управлінських потреб, генерування власних пропозицій з удосконалення системи управління витратами	Низька	Середня	Висока
Наявність опортуністичної поведінки виконавців	Рівень спротиву управлінським нововведенням та свідомий саботаж удосконалення процесів управління (у тому числі витратами)	Низька	Середня	Висока
Оперативність надання інформації у розрізі окремих статей витрат	Можливість забезпечення керівництва деталізованою інформацією про витрати та їх динаміку	Низька	Середня	Висока
Контроль витрат	Рівень контрольованості використання ресурсів і відслідковування процесів генерування витрат	Формальний	Локальний	Глобальний

тягом порівняно нетривалих періодів, оскільки сучасні ринкові умови є надзвичайно мінливими.

Задачі (1) та (2) у сукупності є двокритеріальною задачею оптимізації [6, 7]. Зважаючи на умову того, що $S \cap T \neq \emptyset$, для її коректного представлення замість двох окремих (розрізаних) множин S і T будемо розглядати множину $U = S \cup T$. На множині U функції $S_{IA3VB}(x)$ і $\theta_{IA3VB}(y)$ не змінюються – лише їх аргументи (конфігурація IA3VB) будуть мати більшу кількість елементів у переліку z , де $z \in U$. У перелік аргументів z входять і перелік x , і перелік y . Тоді формально отримаємо таку двокритеріальну задачу оптимізації [6]:

$$z^* \in \arg \min_{z \in U} S_{IA3VB}(z), \quad (3)$$

$$z^* \in \arg \min_{z \in U} \theta_{IA3VB}(z). \quad (4)$$

Задачі (3) і (4) у загальному випадку представимо у вигляді перетинів відповідних підмножин множини U :

$$z^* \in \{\arg \min_{z \in U} S_{IA3VB}(z)\} \cap \{\arg \min_{z \in U} \theta_{IA3VB}(z)\}. \quad (5)$$

Відомо, що багатокритеріальні задачі дуже рідко мають розв'язок [6, 8]. Це стосується навіть і задач з мінімальною кількістю критеріїв – двокритеріальних. Тому двокритеріальна задача (5) повинна бути зведена до еквівалентної однокритеріальної (скалярної) задачі або до деякої послідовності скалярних задач [6].

Наразі перейдемо до оцінювання функцій $S_{IA3VB}(z)$ і $\theta_{IA3VB}(z)$. Для цього насамперед визначимо структуру множини U . Ця множина містить усі можливі, доступні та застосовані конфігурації IA3VB. При цьому зазначимо, що кількість основних методів управління витратами та їх інформаційно-аналітичного забезпечення не вичерпується переліком 11 методів з табл. 3.

Резонність такого незвичного, на перший погляд, твердження виходить з того, що принаймні з кожної пари серед цих 11 методів можна утворити новий (комбінований) метод.

Згідно з табл. 3 виконаємо нумерацію перших 11 елементів множини U від 1 до 11. Тобто $z_1 \in U$ відповідає абзорпшн-костингу, $z_2 \in U$ відповідає директ-костингу, і т. д. Тому перелік методів з табл. 3 – це підмножина $\{z_j\}_{j=1}^{11} \subset U$.

Отже, множиною усіх конфігурацій IA3VB є $U = \{z_j\}_{j=1}^M$, де кількість

$$M \leq \sum_{m=1}^{11} \frac{11!}{m!(11-m)!} = 2047.$$

Максимальна кількість комбінованих методів дорівнює $2047 - 11 = 2036$. Звісно, випадок, коли усі 2036 варіантів комбінації оригінальних методів управління витратами застосовуються, є малоімовірним. Проте принаймні декілька сотень варіантів комбінації методів увійде в множину U .

Сутність основних методів управління витратами та їх інформаційно-аналітичне забезпечення

Метод	Сутність методу	Інформаційно-аналітичне забезпечення ¹
Абсорпшн-костинг (англ. – <i>Absorption Costing</i>)	У собівартість продукції входять усі витрати (у тому числі й накладні)	Збір деталізованої інформації про витрати з метою найбільш точного розподілу накладних витрат та визначення собівартості продукції
Директ-костинг (англ. – <i>Direct Costing System</i>)	Постійні накладні витрати не входять до собівартості продукції, а відносяться безпосередньо на рахунок прибутків і збитків у тому періоді, коли вони відбулися	Грунтовний аналіз структури витрат та їх поведінки залежно від зміни обсягів виробництва, акумулювання інформації про змінні та постійні витрати у певному часовому діапазоні прийняття рішень
Стандарт-костинг (англ. – <i>Standard Costing System</i>)	Для кожного виду витрат (матеріальних, трудових та ін.) визначають обґрунтовані норми витрат (стандарти) ресурсу на одиницю продукції. Витрати ресурсів за нормами та відхиленнями від норм споживання ресурсів ураховуються окремо	Інформаційне забезпечення процесу визначення норм і нормативів та систематичний збір інформації щодо їх виконання з метою застосування заходів управлінського впливу
ABC-костинг (англ. – <i>Activity Based Costing</i>)	Діяльність підприємства розглядається як процеси або робочі операції. Сума витрат підприємства протягом періоду або витрат на певний вид продукції визначається на основі витрат на здійснення сукупності відповідних процесів і операцій	Формування розгалуженої інформаційної системи відстеження витрат за процесами та операціями. Максимальна деталізація інформаційно-аналітичного забезпечення процесів управління витратами
CVP-аналіз (аналіз точки беззбитковості) (англ. – <i>Cost – Volume-Profit</i>)	Ґрунтується на зіставленні трьох величин – витрат підприємства, доходу від реалізації й одержуваного прибутку, залежність яких дозволяє визначити виторг від реалізації (обсяг реалізації), що за відомих величин постійних витрат підприємства і змінних витрат на одиницю продукції забезпечить беззбитковість діяльності або запланований фінансовий результат	Збір та обробка інформації у складі трьох основних компонентів CVP (витрати – обсяг – прибуток). Фіксація інформації що використовується з метою проведення CVP-аналізу на певну дату
Бенчмаркінг витрат (англ. – <i>Benchmarking</i>)	Припускає порівняння стану управління витратами на підприємстві з підприємствами-лідерами з метою подальшого прийняття рішень у сфері управління витратами	Наявність повної та достовірної інформації про еталонні результати і методи їхнього досягнення. Збір інформації для адекватного порівняння витрат
Кост-кілінг (англ. – <i>Killing Costing</i>)	Спрямований на максимальне зменшення витрат у найкоротший термін без збитку для діяльності підприємства й перспектив його розвитку. Використовується в антикризовому менеджменті й управлінні конкурентоспроможністю	Наявність повної та достовірної інформації про стан витрат на підприємстві. Генерування інформаційних потоків щодо джерел економії витрат за рахунок застосування мотиваційного механізму на підприємстві
Метод VCC (метод управління ланцюжком споживчої вартості) (англ. – <i>Value Chain Costing</i>)	Розглядає ланцюжок споживчої вартості й передбачає також аналіз витрат, що знаходяться поза сферою прямого впливу підприємства. Застосовується у стратегічному управлінні витратами	Екстернальноорієнтована система збору та аналізу інформації про витрати. Інформаційно-аналітичне забезпечення ідентифікації альтернативних витрат
LCC-аналіз (розрахунок витрат за етапами життєвого циклу продукції) (англ. – <i>Life Cycle Costing</i>)	Витрати визначаються на виробництво і продаж конкретного продукту протягом усього його життєвого циклу й надалі зіставляються з відповідними доходами. Застосовується у стратегічному управлінні витратами	Належне інформаційне забезпечення у сфері маркетингового менеджменту та чітка ідентифікація етапів життєвого циклу продукту з метою виявлення відповідності рівня витрат і етапу життєвого циклу продукту
Таргет-костинг (англ. – <i>Target Costing</i>)	На основі заданої ціни реалізації виробу й бажаної величини прибутку встановлюється цільова собівартість, що надалі забезпечується зусиллями всіх служб підприємства. Забезпечує цільову собівартість на стадії планування продукції. Є інструментом стратегічного управління витратами	Порівняння прогнозованої інформації з фактичною з метою жорсткого контролю цільових показників собівартості. Ретельний аналіз інформації про відхилення від заданих параметрів собівартості

1	2	3
Кайзен – костинг (англ. – <i>Kaizen Costing</i>)	Передбачає не досягнення певної величини витрат, а постійне, безупинне і всеохоплююче їхнє зменшення. Забезпечує цільову собівартість у процесі виробництва продукції. Використовується переважно в оперативному управлінні витратами та контролі за їхнім рівнем	Інформаційно-аналітичне забезпечення пошуку резервів економії витрат з метою досягнення цільових показників рівня собівартості при належній якості продукції

Примітка: ¹ – авторське виокремлення.

Джерело: сформовано з використанням [2, с. 46–47].

Функції $S_{IA3VB}(z)$ і $\theta_{IA3VB}(z)$ мають бути оцінені на M варіантах переліку параметрів та факторів, що опосередковано або безпосередньо впливають на результуючі витрати та оперативність прийняття управлінського рішення з достатнім рівнем надійності. Звичайно, якусь частину з цих варіантів неможливо оцінити без додаткових експертиз (експертних процедур). Тому припустимо, що для оцінки M_0 з M значень кожної з функцій $S_{IA3VB}(z)$ і $\theta_{IA3VB}(z)$ необхідно застосувати експертні методи. Очевидно, що $M_0 < M$, але на практиці значення M_0 складає до 50% від значення M . Сукупність M_0 оцінок функцій визначимо на підмножині $U_0 \subset U = \{z_j\}_{j=1}^M$.

Перед тим, як перейти до формалізації обробки експертних суджень, опишемо процедуру нормалізації функцій $S_{IA3VB}(z)$ і $\theta_{IA3VB}(z)$, адже одиниці виміру їх значень у загальному випадку є різними. Припустимо, що функції $S_{IA3VB}(z)$ і $\theta_{IA3VB}(z)$ уже оцінені.

Задля нормалізації замість функцій $S_{IA3VB}(z)$ та $\theta_{IA3VB}(z)$ будемо розглядати нормовані функції

$$\tilde{S}_{IA3VB}(z) \text{ та } \tilde{\theta}_{IA3VB}(z), \quad (6)$$

визначені на одній і тій самій множині.

Далі нам слід виконати нормування функцій $S_{IA3VB}(z)$ і $\theta_{IA3VB}(z)$ на підмножині $U_0 \subset U$ за таким підходом:

$$\tilde{S}_{IA3VB}(z) = \frac{S_{IA3VB}(z)}{\max \left\{ \begin{array}{l} \max_{h \in U_0 \subset U = \{z_j\}_{j=1}^M} S_{IA3VB}(h), \\ \max_{h \in U_0 \subset U = \{z_j\}_{j=1}^M} \theta_{IA3VB}(h) \end{array} \right\}}, \quad (7)$$

$$z \in U_0 \subset U,$$

$$\tilde{\theta}_{IA3VB}(z) = \frac{\theta_{IA3VB}(z)}{\max \left\{ \begin{array}{l} \max_{h \in U_0 \subset U = \{z_j\}_{j=1}^M} S_{IA3VB}(h), \\ \max_{h \in U_0 \subset U = \{z_j\}_{j=1}^M} \theta_{IA3VB}(h) \end{array} \right\}}, \quad (8)$$

$$z \in U_0 \subset U.$$

Нормування функцій $S_{IA3VB}(z)$ і $\theta_{IA3VB}(z)$ на підмножині $\{U \setminus U_0\} \subset U$ виконаємо аналогічно:

$$\tilde{S}_{IA3VB}(z) = \frac{S_{IA3VB}(z)}{\max \left\{ \begin{array}{l} \max_{h \in \{U \setminus U_0\} \subset U} S_{IA3VB}(h), \\ \max_{h \in \{U \setminus U_0\} \subset U} \theta_{IA3VB}(h) \end{array} \right\}}, \quad (9)$$

$$z \in \{U \setminus U_0\} \subset U,$$

$$\tilde{\theta}_{IA3VB}(z) = \frac{\theta_{IA3VB}(z)}{\max \left\{ \begin{array}{l} \max_{h \in \{U \setminus U_0\} \subset U} S_{IA3VB}(h), \\ \max_{h \in \{U \setminus U_0\} \subset U} \theta_{IA3VB}(h) \end{array} \right\}}, \quad (10)$$

$$z \in \{U \setminus U_0\} \subset U.$$

Як тільки функції $S_{IA3VB}(z)$ і $\theta_{IA3VB}(z)$ оцінені та віднормовані за співвідношеннями (7) – (10), переходимо до розв'язання двокритеріальної задачі (5), яка вже набуває такого вигляду:

$$z^* \in \left\{ \arg \min_{z \in U = \{z_j\}_{j=1}^M} \tilde{S}_{IA3VB}(z) \right\} \cap \left\{ \arg \min_{z \in U = \{z_j\}_{j=1}^M} \tilde{\theta}_{IA3VB}(z) \right\}. \quad (11)$$

Зважаючи на те, що точного розв'язку задачі (11) не існує, шукатимемо компромісний розв'язок.

Для ефективного розв'язування двокритеріальної задачі (11) будуватимемо скалярну задачу. Скаляризація виконується з деякими (як правило, нормованими) вагами (коефіцієнтами відносної важливості або значущості), де кожна вага множиться на свою функцію. Оскільки в нас усього дві функції, то і ваг буде дві. Але завдяки тому, що комбінація функцій буде опуклою, то сума цих ваг є одиничною. Відтак вагу функції $\tilde{S}_{IA3VB}(z)$ позначимо $\alpha(\tilde{s})$. Тоді вага функції $\tilde{\theta}_{IA3VB}(z)$ дорівнюватиме $1 - \alpha(\tilde{s})$.

Уже далі маємо мінімізувати комбіновану функцію

$$\mu(z) = \alpha(\tilde{s}) \cdot \tilde{S}_{IA3VB}(z) + [1 - \alpha(\tilde{s})] \cdot \tilde{\theta}_{IA3VB}(z) \quad (12)$$

на множині $z \in U = \{z_j\}_{j=1}^M$. Тоді наближеним розв'язком задачі (11) буде точний розв'язок задачі

$$z^* \in \arg \min_{z \in U = \{z_j\}_{j=1}^M} \mu(z), \quad (13)$$

де використовуватиметься функція (12).

Вага $\alpha(\tilde{s})$ визначається, звичайно, експертним методом. Таким чином, перед безпосереднім розв'язуванням задачі (13) із функцією (12) нам необхідно виконати такі три дії:

1) провести оцінювання значень функцій $S_{IA3VB}(z)$ і $\theta_{IA3VB}(z)$ на підмножині $U_0 \subset U$ та на підмножині $\{U \setminus U_0\} \subset U$;

2) виконати нормування оцінених функцій $S_{IA3YB}(z)$ і $\theta_{IA3YB}(z)$ за співвідношеннями (7) – (10);

3) оцінити вагу $\alpha(\tilde{s})$ для складання функції (12).

Як тільки значення функцій $S_{IA3YB}(z)$ і $\theta_{IA3YB}(z)$ оцінені, виконуємо їх нормування за співвідношеннями (7) – (10). Після цього кроку залишається оцінити вагу $\alpha(\tilde{s})$ для складання функції (12). Для такого експертного оцінювання матриця попарних порівнянь буде примітивною.

Нехай $\{W_i = [s_{mn}^{(i)}]_{2 \times 2}\}_{i=1}^N$ є множиною експертних матриць попарних порівнянь, де оцінюється важливість функцій $\tilde{S}_{IA3YB}(z)$ та $\tilde{\theta}_{IA3YB}(z)$. Узагальнена 2×2 -матриця попарних порівнянь $W = [w_{mn}]_{2 \times 2}$.

Отримавши матрицю W , визначаємо два пріоритети $p_1(W)$ та $p_2(W)$, де пріоритет $p_1(W)$ відповідає вазі $\alpha(\tilde{s})$, а пріоритет $p_2(W)$ – вазі $1 - \alpha(\tilde{s})$:

$$p_1(W) = \frac{\sqrt{w_{11} \cdot w_{12}}}{\sqrt{w_{11} \cdot w_{12}} + \sqrt{w_{21} \cdot w_{22}}} = \frac{\sqrt{w_{12}}}{\sqrt{w_{12}} + \sqrt{w_{21}}} = \frac{\sqrt{w_{12}}}{\sqrt{w_{12}} + \frac{1}{\sqrt{w_{12}}}} = \frac{w_{12}}{w_{12} + 1}, \quad (14)$$

$$p_2(W) = \frac{\sqrt{w_{21} \cdot w_{22}}}{\sqrt{w_{11} \cdot w_{12}} + \sqrt{w_{21} \cdot w_{22}}} = \frac{w_{21}}{w_{21} + 1} = \frac{1}{w_{12} + 1}.$$

Визначивши пріоритети (14), оцінюємо узгодженість матриці W , для чого обчислюємо її максимальне власне значення:

$$\begin{aligned} \lambda_{\max}(W) &= \sum_{m=1}^2 \sum_{n=1}^2 w_{mn} \cdot p_n(W) = \\ &= w_{11} \cdot \frac{w_{12}}{w_{12} + 1} + w_{12} \cdot \frac{1}{w_{12} + 1} + \\ &+ w_{21} \cdot \frac{w_{12}}{w_{12} + 1} + w_{22} \cdot \frac{1}{w_{12} + 1} = \\ &= \frac{w_{12}}{w_{12} + 1} + \frac{w_{12}}{w_{12} + 1} + \frac{1}{w_{12} + 1} + \frac{1}{w_{12} + 1} = 2. \end{aligned}$$

Отже, 2×2 -матриця W завжди є узгодженою, тому $\alpha(\tilde{s}) = \frac{w_{12}}{w_{12} + 1}$, у результаті чого задача (13) з функцією (12) набуває вигляду:

$$z^* \in \arg \min_{z \in U = \{z_j\}_{j=1}^M} \left\{ \frac{w_{12}}{w_{12} + 1} \cdot \tilde{S}_{IA3YB}(z) + \frac{1}{w_{12} + 1} \cdot \tilde{\theta}_{IA3YB}(z) \right\}. \quad (15)$$

Оскільки константа ніяк не впливає на точку мінімуму, задача (16) спрощується до такого остаточного вигляду:

$$z^* \in \arg \min_{z \in U = \{z_j\}_{j=1}^M} \left\{ w_{12} \cdot \tilde{S}_{IA3YB}(z) + \tilde{\theta}_{IA3YB}(z) \right\}. \quad (16)$$

ВИСНОВКИ

Зауважимо найголовніше — наведений розв'язок (16) за цією моделлю валідний лише протягом певного періоду часу (як правило, не надто тривалого). Справа у тому, що оптимальна конфігурація ІАЗУВ за переліком методів у розв'язку z^* дає можливість оптимізувати витрати та підвищити ефективність управлінських рішень лише на період, коли вплив потоків внутрішньої та зовнішньої інформації щодо формування витрат змінюється несуттєво. З плином часу ця умова, звичайно ж, порушується, оптимальні налаштування зникають, і модель доводиться «перезапустити».

ЛІТЕРАТУРА

1. Орлов О. О. Управління накладними затратами в системі формування фінансових результатів промислових підприємств: монографія / О. О. Орлов, Є. Г. Рясних, Є. М. Рудніченко; за ред. О. О. Орлова. – Хмельницький: ХНУ, 2010. – 223 с.
2. Козаченко Г. В. Управління затратами підприємства: монографія / Г. В. Козаченко, Ю. С. Погорелов, Г. А. Макухін. – К.: Лібра, 2007. – 320 с.
3. Апчєрч А. Управленческий учёт: принципы и практика / А. Апчєрч / Пер. с англ. под ред. Я. В. Соколова, Н. А. Смирнова. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 952 с.
4. Друри К. Введение в управленческий и производственный учёт / К. Друри / Пер. с англ. под ред. С. А. Табалиной. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 774 с.
5. Хорнгрен Ч. Т. Бухгалтерский учёт: управленческий аспект / Ч. Т. Хорнгрен, Дж. Форстер / Пер. с англ. под ред. Я. В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 416 с.
6. Волошин О. Ф. Модели та методи прийняття рішень: навчальний посібник / О. Ф. Волошин, С. О. Машченко. — К.: ВПК «Київський університет», 2010. – 336 с.
7. Пшеничный Б. Н. Выпуклый анализ и экстремальные задачи / Б. Н. Пшеничный. – М.: Наука, Главная редакция физико-математической литературы, 1980. – 320 с.
8. Трухаев Р. И. Модели принятия решений в условиях неопределённости / Р. И. Трухаев. – М.: Наука, 1981. – 258 с.

REFERENCES

- Apcherch, A. *Upravlencheskiy uchet: printsipy i praktika* [Management Accounting: Principles and Practice]. Moscow: Finansy i statistika, 2002.
- Druri, K. *Vvedenie v upravlencheskiy i proizvodstvennyy uchet* [Introduction to management and production accounting]. Moscow: Audit; YUNITI, 1998.
- Kozachenko, H. V., Pohorelov, Yu. S., and Makukhin, H. A. *Upravlinnia zatratamy pidpriemstva* [Cost management company]. Kyiv: Libra, 2007.
- Khorngren, Ch. T., and Forster, Dzh. *Bukhgalterskiy uchet: upravlencheskiy aspekt* [Accounting: administrative aspect]. Moscow: Finansy i statistika, 1995.
- Orlov, O. O., Riasnykh, Ye. H., and Rudnichenko, Ye. M. *Upravlinnia nakladnyy zatratamy v systemi formuvannia finansovykh rezultativ promyslovykh pidpriemstv* [Office overhead costs in the system forming financial results of industrial enterprises]. Khmelnytskyi: KhNU, 2010.
- Pshenichnyy, B. N. *Vypuklyy analiz i ekstremalnye zadachi* [Convex analysis and extremal problems]. Moscow: Nauka; Glavnaya redaktsiya fiziko-matematicheskoy literatury, 1980.
- Trukhaev, R. I. *Modeli printiattia resheniy v usloviakh neopredelennosti* [Models of decision making under uncertainty]. Moscow: Nauka, 1981.
- Voloshyn, O. F., and Mashchenko, S. O. *Modeli ta metody pryiniattia rishen* [Models and methods of decision-making]. Kyiv: Kyivskyi universytet, 2010.

УКРАЇНА В МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГАХ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ: АНАЛІЗ ПОГЛЯДІВ СВІТОВИХ АГЕНЦІЙ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ

© 2015 ШУБА М. В.

УДК 339.727.22 (477)

Шуба М. В. Україна в міжнародних рейтингах інвестиційної привабливості: аналіз поглядів світових агенцій та організацій

Метою статті є визначення позицій України в найбільш відомих міжнародних інвестиційних та кредитних рейтингах. Розглянуто оцінку Індексу інвестиційної привабливості України, що проводиться Європейською бізнес-асоціацією, Індекс економічної свободи, рейтинг інвестиційної привабливості International Business Compass, рейтинг Doing Business, кредитні рейтинги України від агенцій S&P, Moody's та Fitch. Узагальнено позитивні характеристики інвестиційного клімату України. Для встановлення зв'язку між економічним зростанням України та надходженням прямих іноземних інвестицій розраховано коефіцієнт парної кореляції між ВВП і прямими іноземними інвестиціями в Україну. Результат розрахунку свідчить про тісний взаємозв'язок і пряму лінійну залежність між даними показниками.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, інвестиційний клімат, рейтинг.

Рис.: 2. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 14.

Шуба Марина Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: marinashuba@ukr.net

УДК 339.727.22 (477)

UDC 339.727.22 (477)

Шуба М. В. Украина в международных рейтингах инвестиционной привлекательности: анализ взглядов мировых агентств и организаций

Shuba M. V. Ukraine in the International Rankings of Investment Attractiveness: an Analysis of the Views of Global Agencies and Organizations

Целью статьи является определение позиций Украины в наиболее известных мировых инвестиционных и кредитных рейтингах. Рассмотрена оценка Индекса инвестиционной привлекательности Украины, проводимая Европейской бизнес-ассоциацией, Индекс экономической свободы, рейтинг инвестиционной привлекательности International Business Compass, рейтинг Doing Business, кредитные рейтинги от агентств S&P, Moody's и Fitch. Обобщены положительные характеристики инвестиционного климата Украины. Для установления связи между экономическим ростом Украины и притоком прямых иностранных инвестиций рассчитан коэффициент парной корреляции между ВВП и прямыми иностранными инвестициями в Украину. Результат расчета свидетельствует о тесной взаимосвязи и прямой линейной зависимости между данными показателями.

The article is aimed at determination of the Ukraine's positions in the most prominent global investment and credit rankings. The article considers the estimations of Ukraine by the Index of investment attractiveness, carried out by the European Business Association, by the Index of economic freedom, the rating of investment attractiveness by the International Business Compass, Doing Business rating, credit ratings by the agencies S&P, Moody's and Fitch. The positive characteristics as to the investment climate in Ukraine have been summarized. To establish a relationship between the economic growth of Ukraine and inflows of the foreign direct investment, a coefficient of steamy correlation between GDP and the foreign direct investment in Ukraine has been calculated. The result of the calculation is indicative of the close relationship and a direct linear dependence between these indicators.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, рейтинг.

Key words: investment attractiveness, investment climate, rating.

Рис.: 2. **Табл.:** 4. **Библ.:** 14.

Рис.: 2. **Табл.:** 4. **Библ.:** 14.

Шуба Марина Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

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

E-mail: marinashuba@ukr.net

E-mail: marinashuba@ukr.net

Змінюючи політичний і економічний вектор, Україна вийшла на якісно новий рівень розвитку. Курс на євроінтеграцію означає якісні реформи і зміни у всіх сферах. Успіх і швидкість цього процесу залежать від потужних фінансових вкладень: іноземних та вітчизняних. Проте у складному становищі, в якому зараз знаходиться Україна, внутрішніх ресурсів не вистачає, та постає питання залучення іноземних інвестицій. З урахуванням нинішньої політичної ситуації наша країна може здатися непривабливою в інвестиційному плані, тому представляється актуальним дослідження місця України в міжнародних інвестиційних та кредитних рейтингах.

Метою статті є визначення позицій України у найбільш відомих міжнародних інвестиційних та кредитних рейтингах.

Дослідженню проблематики інвестиційної привабливості України присвячено праці багатьох вчених. Наприклад, у роботі І. Матюшенка [1] одним з питань,

що розглядається, є проблематика інвестиційного клімату в Україні та перспективи його поліпшення, О. Стефанків та В. Данилишин аналізують важливість формування стабільного інвестиційного клімату в забезпеченні соціально-економічного розвитку України та визначають переваги інвестування в Україну [2], у роботі [3] І. Зайцева аналізує інвестиційну привабливість України в сучасних умовах. Водночас постає необхідність аналізу різних поглядів рейтингових агенцій та організацій на інвестиційну привабливість України.

У класичному розумінні інвестиційний клімат – це сукупність політичних, правових, економічних та соціальних умов, що зумовлюють привабливість держави для інвестора та сприяють його двостороннім відносинам з реципієнтом інвестицій [4]. Приймаючи рішення про інвестиції, як приватні, так і інституційні інвестори орієнтуються на рейтинги інвестиційної привабливості всесвітньовідомих рейтингових агенцій. Хоча в останні

роки було багато публікацій щодо сумнівності висновків цих агенцій, але альтернативи їм і досі немає. Серед інвесторів довірою користуються економічні індекси та рейтинги інвестиційного клімату держав, зокрема рейтинги Світового економічного форуму, Європейської бізнес-асоціації (*European Business Association*), цифрова шкала Гарвардської школи бізнесу (США), індекси журналів «Fortune» (США) та «The Economist» (Англія), рейтинг інвестиційного клімату держав, що визначається Інститутом менеджменту в Лозані тощо. Окрім згаданих рейтингів щодо оцінки економічної стабільності та привабливості для залучення іноземних інвестицій, існують інші міжнародні індекси та рейтинги, зокрема рейтинг країн за рівнем привабливості ведення в них бізнесу (*Doing Business*), який публікується Світовим банком спільно з Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC), індекс економічної свободи (*Index of Economic Freedom*), що випускається американським дослідницьким центром «Фонд спадщини» (*The Heritage Foundation*) спільно з газетою *The Wall Street Journal*, індекс обмеження іноземних інвестицій (OECD *FDI Restrictiveness Index*), кредитні рейтинги агентств Fitch, S&P, Moody's, Investors Service, індекс середовища для економічного зростання GSGES (*Goldman-Sachs Growth Environment Score*), BDO IBC – індекс, який формується компанією BDO спільно з Гамбурзьким інститутом світової економіки, та інші.

Однією з агенцій, на рейтинги якої орієнтуються інвестори, є Європейська бізнес-асоціація (*European Business Association*). Оцінка Індексу інвестиційної привабливості України проводиться Європейською бізнес-асоціацією за підтримки дослідної компанії InMind. Індекс розраховується на основі регулярного моніторингу оцінок інвестиційного клімату України топ-менеджерами компаній – членів Європейської бізнес-асоціації та складається з балів, які набирає країна – від 0,5 до 5 [5]. *European Business Association* надала свої дані щодо інвестиційної привабливості України з 2008 р. по 2 квартал 2015 р. (рис. 1).

Як бачимо з рис. 1, кінець 2010 р. та початок 2011 р. були найсприятливішими для інвестування. Починаючи з кінця 2011 р., спостерігається спад інвестиційної активності, який можна пов'язати з наслідками світової

фінансової кризи. Також причинами цього є відсутність цілісної економічної стратегії та ігнорування необхідності в інституціональних перетвореннях. Підготовка до підписання Україною Угоди про Асоціацію з ЄС спричинили зростання індексу інвестиційної привабливості у 3-му кварталі 2013 р. Те, що ці очікування бізнесу не справдилися, призвело до подальшого падіння індексу у 4-му кварталі 2013 р. Очікування змін та економічних реформ у 2014 р. призвели до зростання індексу. Разом з тим, ураховуючи ситуацію, що склалася в Україні, більшість бізнесменів утримуються від капіталовкладень в українську економіку. У 2-му кварталі 2015 р. результати опитування показали: інвестори оцінюють рівень привабливості України на 2,66 бали з 5 (нагадаємо, 3 бали – це нейтральний рівень, а все, що нижче, є негативним значенням. Позитивних оцінок – 4 та 5 – інвестори жодного разу не поставили, за всю історію вимірювання Індексу з 2008 р.). 81% опитаних бізнесменів незадоволені станом інвестиційного клімату України. 49% не відмічають жодних позитивних змін та продовжують скаржитись на повільне впровадження реформ, корупцію, податкову та фінансову регуляцію та тиск з боку відповідних органів [5].

Світовий банк спільно з Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC) опублікував щорічний рейтинг *Doing Business-2015*. Цей рейтинг відображає, наскільки та чи інша країна сприятлива для ведення бізнесу. Згідно з результатами звіту експертів Світового банку та Міжнародної фінансової корпорації (IFC), багато країн-сусідів випереджають Україну: Польща зайняла в рейтингу 32-е місце, Болгарія – 38-е, Румунія – 48-е, Білорусь – 57-е, Росія – 62-е, Молдова – 63-е [6]. Позиції України за останні 6 років відображено в табл. 1.

Укладачі рейтингу відзначили ряд покращень у бізнес-кліматі України. Серед них, наприклад, виділяють спрощення процесу сплати податків для компаній, завдяки введенню електронної системи подання декларацій, та сплати єдиного соціального податку.

Індекс економічної свободи (*Index of Economic Freedom*) – це комбінований показник і супроводжуваний його рейтинг, що оцінює рівень економічної свободи в країнах світу. Випускається американським дослідницьким центром «Фонд спадщини» (*The Heritage Foundation*) спільно з газетою *The Wall Street Journal*.

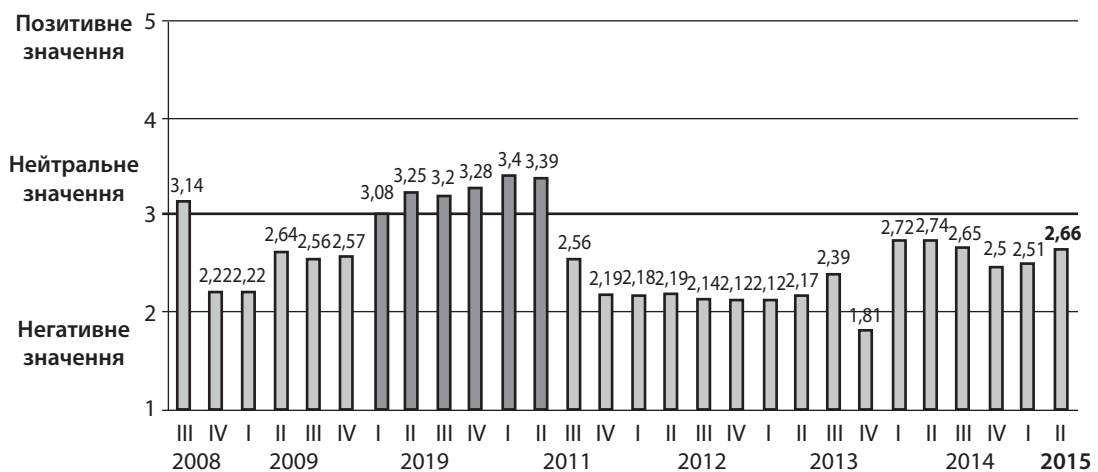


Рис. 1. Індекс інвестиційної привабливості України [5]

Позиція України в сукупному рейтингу сприятливого ведення бізнесу (по відношенню до 189 країн світу)

Doing Business-2010	Doing Business-2011	Doing Business-2012	Doing Business-2013	Doing Business-2014	Doing Business-2015
147	145	152	137	112	96

Джерело: складено автором за матеріалами [6].

Експерти Фонду визначають економічну свободу як «відсутність урядового втручання або перешкоджання виробництву, розподілу і споживання товарів і послуг, за винятком необхідних громадянам захисту та підтримки свободи як такої». Аналіз економічної свободи проводиться щорічно, починаючи з 1995 р. [7].

Індекс економічної свободи розраховується за середнім арифметичним десяти контрольних показників: права власності, свобода від корупції, фіскальна свобода, участь уряду, свобода підприємництва, свобода праці, монетарна свобода, свобода торгівлі, свобода інвестицій, фінансова свобода.

По кожному показнику країнам виставляється оцінка в балах – від 0 до 100. Чим більше балів, тим більш високо оцінюється рівень економічної свободи в країні за даним критерієм. При підсумковому розрахунку Індексу показники сумуються [7]. Таким чином, в «абсолютно вільній» економіці в результаті повинно вийти 100 балів, а там, де свободи немає в принципі, відповідно, 0. Усі країни світу, представлені в підсумковому звіті, розділені на п'ять умовних груп у відповідності зі своїм рейтингом:

1. Країни з вільною економікою (що набрали більше 80 балів зі 100 можливих).
2. Країни з переважно вільною економікою (що набрали від 70 до 80 балів).
3. Країни з помірно вільною економікою (що набрали від 60 до 70 балів).
4. Країни з переважно невільною економікою (що набрали від 50 до 60 балів).
5. Країни з невільною економікою (що набрали менше 50 балів) [7].

Категорії вказані в таблиці під своїми номерами, відповідно – від № 1 до № 10. Для кожної з десяти категорій економічної свободи в таблиці наводиться рейтинг – від 0 до 100, який вказує місце країни серед інших держав. Відповідно, чим нижче рейтинг, тим гірше показник країни в даній категорії.

З табл. 2 видно, що серед 189 країн Україна займає 162 місце та належить до категорії країн п'ятої, останньої групи по рівню економічної свободи.

Індекс компанії BDO спільно з Гамбургським інститутом світової економіки (*BDO International Business Compass*) характеризує привабливість країни як багатовимірну концепцію у трьох площинах: економічній, політико-правовій і соціально-культурній. Згідно з даним дослідженням у 2015 р. Україна показала одне з найбільших зростань у рейтингу серед 174 країн, що досліджувалися, піднявшись на 20 позицій (зі 109 місця у 2014 р. до 89 – у 2015 р.) [8]. І хоча, на думку експертів, рейтинг не відображає дійсної ситуації у країні, і розраховувати на зовнішні інвестиції найближчим часом не варто, зміна позиції в рейтингу свідчить про те, що проводиться певна робота, спрямована на боротьбу з корупцією, на зовнішні запозичення, відкритість перед ринками.

Всесвітньо відомі рейтингові агенції S&P, Moody's та Fitch теж присвоїли Україні найнижчі кредитні рейтинги з прогнозом на найближчий час «негативний» (табл. 3). Ці рейтингові оцінки стосуються в основному державних зобов'язань, однак і корпоративні емітенти, що розташовані в країнах з такими низькими рейтингами, розглядаються інвесторами як вкрай ризиковані.

Як свідчить аналіз методів оцінювання інвестиційного клімату країн, серед двох основних складових клімату – інвестиційного потенціалу й інвестиційного ризику, основним об'єктом аналізу виступає саме інвестиційний ризик. Тому державна політика у сфері залучення іноземних інвестицій має спрямовуватися переважно на мінімізацію інвестиційних ризиків, – саме величина й інтенсивність прояву ризиків більше піддаються впливу державних важелів регулювання, ніж стан інвестиційного потенціалу [12, с. 299].

Пріоритетними завданнями уряду України на найближчі роки є зменшення перешкод для інвестування, підтримка різних механізмів, які сприяють економічній інтеграції до ЄС, і сприяння позиціонуванню України як

Таблиця 2

Індекс економічної свободи України та місце в рейтингу 189 країн світу

Місце	Країна	Індекс	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
162	Україна	46,9	20,0	25,0	78,7	28,0	59,3	48,2	78,6	85,8	15,0	30,0

Джерело: складено автором за матеріалами [7].

Таблиця 3

Кредитні рейтинги України від агенцій S&P, Moody's та Fitch

Країна	S&P	Прогноз	Moody's	Прогноз	Fitch	Прогноз
Україна	СС	негативний	Са	негативний	С	негативний

Джерело: складено автором за матеріалами [9; 10; 11].

держави, привабливої для інвестицій та ділового партнерства.

За інформацією Європейської бізнес-асоціації, інвестори відзначили низку негативних тенденцій, які сьогодні характеризують інвестиційний клімат України:

- ✦ корупція (15%);
- ✦ недосконале правове середовище (11%);
- ✦ непрозорість судової системи (5%);
- ✦ технічні бар'єри в процесі митного оформлення (13%);
- ✦ 5% респондентів зіткнулися з проблемами під час отримання банківських кредитів і позик [5].

І все ж таки Україна потенційно може бути однією з провідних країн по залученню іноземних інвестицій. До позитивних характеристик інвестиційного клімату нашої країни належать:

1. Вигідне географічне положення, яке визначається розташуванням країни в центрі Європи, на перехресті торговельних шляхів.
2. Природно-ресурсний потенціал.
3. Наявність кваліфікованої робочої сили, високий інтелектуальний і професійний рівень працівників. Існує надлишок населення працездатного віку, не зайнятого в економіці України, тобто рівень зайнятості дозволяє іноземним працедавцям знижати витрати за рахунок оплати праці.
4. Великий внутрішній споживчий ринок України.
5. Розвинена фінансово-кредитна інфраструктура.
6. Наявність законодавства про іноземні інвестиції, яке дає можливість інвесторам вести свою діяльність в Україні. Зокрема, гарантуються захист інвестицій, можливість вивезення та реінвестування прибутків, система компенсації збитків.
7. Діють державні структури, які займаються питаннями залучення іноземних інвестицій, що свідчить про серйозність намірів уряду щодо підтримки іноземного капіталу [13].

Світовий досвід свідчить про існуючий зв'язок між економічним зростанням і надходженням прямих іноземних інвестицій. У табл. 4 відображено дані про зміни обсягів ВВП і прямих іноземних інвестицій в Україні.

Розрахований автором коефіцієнт парної кореляції між вищезазначеними показниками, який у даному випадку дорівнює 0,94, свідчить про тісний взаємозв'язок і прямолінійну залежність між показниками ВВП і надходженням прямих іноземних інвестицій в Україну.

Таблиця 4

Обсяг ВВП і прямих іноземних інвестицій України за 2000–2014 рр., млрд дол. США

Рік	ВВП України	ПІІ в Україну
2000	31,262	3,875
2001	38,009	4,555
2002	42,393	5,472
2003	50,133	6,794
2004	64,888	9,047
2005	86,183	16,89
2006	107,753	21,6073
2007	142,719	29,5427
2008	180,116	35,6164
2009	117,227	40,053
2010	136,417	44,806
2011	163,423	50,3339
2012	176,235	55,295
2013	177,834	56,5652
2014	130,908	45,916

Джерело: складено автором за матеріалами [14].

Притік прямих іноземних інвестицій в Україну з 2000 до 2013 рр. непинно зростав. У 2014 р., за умов складної політичної та економічної ситуації в країні, він зменшився. Але, на нашу думку, це явище тимчасове, загальний тренд має позитивну динаміку (рис. 2).

Судячи з тренду динаміки притоку прямих іноземних інвестицій, можна зробити припущення, що за умови відновлення в Україні політичної стабільності розпочнеться зростання ВВП, а з ним і обсяги прямих іноземних інвестицій.

ВИСНОВКИ

Існуючі позиції України у міжнародних рейтингах інвестиційної привабливості неоднозначні. Так, кредитні рейтинги України від агенцій S&P, Moody's та Fitch мають тенденцію до погіршення. Разом з тим, положення України у рейтингах Doing Business і BDO IBC покращується, тобто зміцнення позицій у даних рейтингах свідчить про те, що в Україні проводяться економічні реформи, боротьба з корупцією, законодавчі зміни та інші важливі заходи на шляху до євроінтеграції. ■

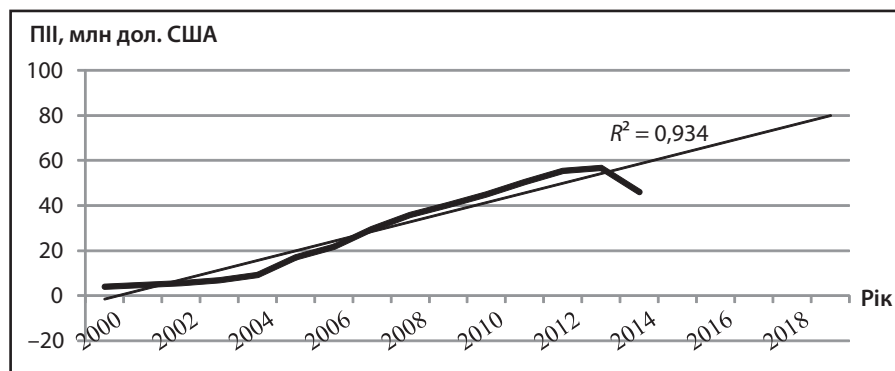


Рис. 2. Прямі іноземні інвестиції в Україну, млн дол. США [14]

ЛІТЕРАТУРА

1. Матюшенко І. Ю. Міжнародний інвестиційний менеджмент : навчальний посібник для студентів спеціальностей 8.03050301 «Міжнародна економіка», 8.03060104 «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» / І. Ю. Матюшенко. – Х. : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. – 520 с.

2. Стефанків О. М. Інвестиційна привабливість економіки України / О. М. Стефанків, В. І. Данилишин // Ефективна економіка : електронне наукове фахове видання. – 2014. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3031>

3. Зайцева І. С. Аналіз інвестиційної привабливості України в сучасних умовах / І. С. Зайцева, О. В. Коцюба // Бізнес Інформ. – 2014. – № 9. – С. 87–91.

4. Новак І. М. Теоретико-методологічні засади формування категорії інвестиційний клімат / І. М. Новак // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 1 (11). – С. 113–118 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No1/113-118.pdf>

5. Європейська Бізнес Асоціація : офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eba.com.ua/uk/about-eba>

6. Doing Business 2015: Going Beyond Efficiency [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2015>

7. The Heritage Foundation [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.heritage.org/index/country/ukraine>

8. BDO IBC Overall ranking [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.bdo-ibc.com/index/global-comparison/overall-index/>

9. Fitch Ratings [Electronic resource]. – Way of access : <http://www.fitchratings.ru/>

10. Moody's Investors Service [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.moody.com>

11. Standard & Poor's [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.standardandpoors.com/home/en/eu>

12. Крючкова І. В. Теоретико-методологічні аспекти державного регулювання інвестиційної політики як важливого фактора економічного зростання / І. В. Крючкова, Р. В. Попельнюхов // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1, Т. 2. – С. 298–301.

13. Філіпенко А. С. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть : навч. посібник для вузів / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, А. С. Гальчинський, В. М. Геєць. – Київ : Либідь, 2002. – 470 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://pidruchniki.com/12920522/ekonomika/investitsiyiny_klimat_ukrayini#601

14. Державна служба статистики України. Статистична інформація : офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

REFERENCES

“BDO IBC Overall ranking”. <http://www.bdo-ibc.com/index/global-comparison/overall-index/>

“Doing Business 2015: Going Beyond Efficiency”. <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2015>

“Fitch Ratings”. <http://www.fitchratings.ru/>

Filipenko, A. S. et al. “Ukraina i svitove hospodarstvo: vzaimodiia na mezhi tysiacholit” [Ukraine and the world economy: the interaction on the brink of the millennium]. http://pidruchniki.com/12920522/ekonomika/investitsiyiny_klimat_ukrayini#601

Kriuchkova, I. V., and Popelniukhov, R. V. “Teoretyko-metodolohichni aspekty derzhavnogo rehuliuвання investytsiinoi polityky iak vazhlyvoho faktora ekonomichnoho zrostannia” [Theoretical aspects of state regulation of investment policies as

an important factor of economic growth]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 2, no. 1 (2010): 298-301.

Matiushenko, I. Yu. *Mizhnarodnyi investytsiiny menedzhment* [International Investment Management]. Kharkiv: KhNEU, 2014.

“Moody's Investors Service”. <http://www.moody.com/>
Novak, I. M. “Teoretyko-metodolohichni zasady formuvannya katehorii investytsiiny klimat” [Theoretical and methodological bases of formation of categories the investment climate]. <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No1/113-118.pdf>

“Standard & Poor's”. <http://www.standardandpoors.com/home/en/eu>

Stefankiv, O. M., and Danylyshyn, V. I. “Investytsiina pryvablyvist ekonomiky Ukrainy” [Investment attractiveness of Ukraine's economy]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3031>

“Statystychna informatsiia” [Statistical information]. Derzhavna sluzhba statystryky Ukrainy : ofitsiinyi veb-sait. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

“The Heritage Foundation”. <http://www.heritage.org/index/country/ukraine>

Yevropeiska Biznes Asotsiatsiia : ofitsiinyi veb-sait. <http://www.eba.com.ua/uk/about-eba>

Zaitseva, I. S., and Kotsiuba, O. V. “Analiz investytsiinoi pryvablyvosti Ukrainy v suchasnykh umovakh” [Investment Analysis Ukraine in modern conditions]. *Biznes Inform*, no. 9 (2014): 87-91.

УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

© 2015 РОМАНЧУК З. З., ВАНЬКОВИЧ Д. В.

УДК 336.221:658.114](477)

Романчук З. З., Ванькович Д. В. Удосконалення фінансового регулювання залучення інвестиційних ресурсів в економіку України

Метою статті є дослідження досвіду зарубіжних країн щодо удосконалення фінансового регулювання інвестиційної діяльності. Для України сьогодні є дуже важливим запозичення позитивного іноземного досвіду фінансового регулювання інвестиційної діяльності, щоб вийти на світовий рівень із залучення інвестицій в економіку країни. Тому було розглянуто особливості податкового та бюджетного регулювання інвестиційної діяльності в таких країнах, як США, Франція, Китай, Великобританія, а також у країнах Центральної та Східної Європи. Проаналізовано способи створення ефективної державної політики цих країн щодо активізації інвестиційної діяльності та створення сприятливого інвестиційного клімату. Розглянуто можливість використання досвіду зазначених країн у здійсненні фінансового регулювання інвестиційної діяльності та підвищення інвестиційної привабливості економіки України.

Ключові слова: інвестиції, прямі іноземні інвестиції, інвестиційна діяльність, іноземні інвестори.

Бібл.: 14.

Романчук Зоряна Зіновіївна – аспірантка, кафедра фінансів, грошового обігу і кредиту, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

Ванькович Данило Володимирович – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

E-mail: dvankovych@ukr.net

УДК 336.221:658.114](477)

Романчук З. З., Ванькович Д. В. Усовершенствования фінансового регулювання привлечения инвестиционных ресурсов в экономику Украины

Целью статьи является исследование опыта зарубежных стран по усовершенствованию фінансового регулювання инвестиционной деятельности. Для Украины сегодня является очень важным заимствование положительного зарубежного опыта фінансового регулювання инвестиционной деятельности, чтобы выйти на мировой уровень по привлечению инвестиций в экономику страны. Поэтому были рассмотрены особенности налогового и бюджетного регулювання инвестиционной деятельности в таких странах, как США, Франция, Китай, Великобритания, а также в странах Центральной и Восточной Европы. Проанализированы способы создания эффективной государственной политики этих стран по активизации инвестиционной деятельности и созданию благоприятного инвестиционного климата. Рассмотрена возможность использования опыта указанных стран в осуществлении фінансового регулювання инвестиционной деятельности и повышение инвестиционной привлекательности экономики Украины.

Ключевые слова: инвестиции, прямые иностранные инвестиции, инвестиционная деятельность, иностранные инвесторы.

Библ.: 14.

Романчук Зоряна Зіновіївна – аспірантка, кафедра фінансов, денежного обращения и кредита, Львовский национальный университет им. И. Франко (ул. Университетская, 1, Львов, 79000, Украина)

Ванькович Даниил Владимирович – доктор экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита, Львовский национальный университет им. И. Франко (ул. Университетская, 1, Львов, 79000, Украина)

E-mail: dvankovych@ukr.net

UDC 336.221:658.114](477)

Romanchuk Z. Z., Vankovych D. V. Improvements of the Financial Regulation in Attracting Investments into the Economy of Ukraine

The article is aimed to study the experience of foreign countries on improvement of the financial regulation of investment activity. For Ukraine at the present, appears of great importance borrowing positive foreign experience as for the financial regulation of investment activity in order to reach out to the world level of attracting investments into the country's economy. Thus, peculiarities of the tax and budget regulation of investment activity in countries such as the United States, France, China, United Kingdom, as well as the countries of Central and Eastern Europe, were considered. Ways to create effective public policies in these countries to intensify investment and the creation of a favourable investment climate were analyzed. Possibility of using experience of these countries in the implementation of the financial regulation of investment activity and improving the investment attractiveness of the Ukrainian economy has been considered.

Key words: investments, foreign direct investments, investment activity, foreign investors.

Bibl.: 14.

Romanchuk Zoryana Z. – Postgraduate Student, Department of Finance, Money Turnover and Credit, Ivan Franko National University of Lviv (vul. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)

Vankovych Danylo V. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, Money Turnover and Credit, Ivan Franko National University of Lviv (vul. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)

E-mail: dvankovych@ukr.net

Необхідною передумовою розвитку економіки є висока інвестиційна активність. Вона досягається шляхом збільшення реалізованих інвестиційних ресурсів і найбільш ефективного їхнього використання в пріоритетних секторах матеріального виробництва і соціальної сфери. Саме інвестиції формують виробничий потенціал на новій науково-технічній базі та визначають конкурентні позиції країн на світових ринках. На сьогодні збільшення обсягів інвестицій є передумовою поступового відновлення економічного зростан-

ня шляхом формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні та її регіонах. Розвиток інвестиційного потенціалу країни та зниження інвестиційних ризиків створюють сприятливі умови для підвищення конкурентоспроможності економіки України. Це забезпечить розширення, розвиток та зміну структури виробництва; відновлення основних виробничих засобів, підвищення технологічного рівня виробництва й умов праці тощо.

Визначна роль у створенні сприятливого інвестиційного клімату для здійснення інвестиційної діяльності

належить державі, яка повинна проводити таку політику, що сприятиме надходженню інвестиційних ресурсів у різні сфери економіки. Тому сьогодні актуальним є дослідження досвіду розвинених країн світу щодо державної політики у сфері активізації інвестиційної діяльності та залучення іноземних інвестицій для забезпечення економічного зростання економіки, а також можливості його застосування в Україні.

Дослідженню проблем застосування зарубіжного досвіду активізації інвестиційної діяльності в економіці України присвятили свої праці такі вчені: Я. Грушинський, С. Захарін, І. Лобас, В. Любімов, В. Мініч, Н. Резнік, Н. Стукало, А. Сухорукова, В. Хуторна, В. Федоренко та ін. Проте, незважаючи на широке висвітлення у науковій літературі проблем, пов'язаних із використанням зарубіжного досвіду залучення інвестицій у вітчизняну економіку, не всі аспекти цієї складної й багатогранної проблеми з'ясовано та належно обґрунтовано.

Мета статті – дослідити досвід зарубіжних країн щодо вдосконалення фінансового регулювання інвестиційної діяльності.

Для дослідження зарубіжного досвіду активізації інвестиційної діяльності звернемо увагу на такі країни: США, Франція, Китай, Великобританія, країни Центральної та Східної Європи (ЦСЄ).

США. З огляду на те, що США залишаються великим експортером капіталу, уряд цієї країни дається до певних обмежувальних заходів щодо його вивезення і створив систему заохочувальних важелів для використання капіталу переважно у вітчизняній економіці. Водночас високі рівні ставок за позикою разом з низькими показниками інфляції та сприятливими прогнозами підвищення цін зумовляють значний приплив іноземних інвестицій в американську економіку. Скасування податків на дивіденди, що сплачуються іноземними власниками цінних паперів, сприяло розповсюдженню акцій серед іноземців. Згідно із законом про оподаткування у США гарантується відсутність будь-якої дискримінації, що зумовило створення більшістю іноземних інвесторів філій у цій країні [14, с. 353 – 354].

Система заходів федерального уряду доповнюється спеціальними програмами із залучення іноземного капіталу урядами штатів. Ці програми передбачають різні системи пільгового кредитування та страхування іноземних інвестицій, надання земельних ділянок для будівництва промислових підприємств тощо. Для іноземних інвесторів відкрито доступ до результатів науково-дослідних розробок, які здійснюються місцевими університетами; надається інформація про наявність і обсяги сировини, енергетичних і водних ресурсів тощо. Умови надання пільг передбачають розміщення підприємств у певній місцевості, що пов'язано з потребою пропорційного розвитку галузей економіки в межах того чи іншого штату [12].

У США виділяються федеральні бюджетні асигнування на сільське господарство у вигляді прямих грошових виплат, пільгових кредитів, безвідсоткових позик, безповоротних платежів. Фермерам надаються податкові пільги на інвестиції, надаються відстрочки платежів

за кредитами. Субсидії сільському господарству в розвинутих країнах, які здійснюються через економічний механізм підтримки, складають від 20 до 80% у вартості сільськогосподарської продукції [9, с. 78].

УСША сприяють залученню прямих державних інвестицій в малі підприємства. У кінці 1950-х рр. американський уряд створив інститут SBA (*Small Business Administration*). Конгрес США прийняв закон про інвестиції в малий бізнес, згідно з яким інноваційний проект, схвалений SBA, міг одержати державну позику на пільгових умовах. Усім федеральним агентствам, бюджет яких на наукові дослідження і розробки перевищував 100 млн дол. США, законодавчо була закріплена обов'язкова участь у програмі SBIR (*Small Business Innovative Research*). У рамках програми агентства відраховують кошти на НДДКР. Так, у 1992 р. федеральні агентства направляли 1,25% від своїх бюджетів на НДДКР на підтримку малого бізнесу; у 1993 – 1994 рр. – 1,5%; у 1995 – 1996 рр. – 2%; з 1997 р. – 2,5% [4, с. 200].

SBIR покликана полегшити малому бізнесу знаходження початкового капіталу, допомогти йому брати участь у НДДКР, які фінансуються урядом. У цій програмі держава виступає свого роду бізнес-ангелом, вкладаючи через свої федеральні агентства кошти на початковій стадії високоризикових проектів. Програма складається з трьох етапів. На першому фірми повинні продемонструвати можливість запропонованого ними нововведення задовольнити (заздалегідь оголошені) потреби відомства. Обсяг фінансування на цьому етапі не перевищує 100 тис. дол. США. Під час другого етапу фірма повинна створити прототип виробу (фінансування – 750 тис. дол.). На третьому етапі відбувається комерціалізація продукту, державне фінансування вже не надається [4, с. 200].

Дані по 50 найбільш успішних компаніях, які були підтримані в рамках програми, свідчать про те, що державні вкладення повністю окупилися. Залучені цими компаніями на третьому етапі приватні інвестиції становили 963 млн дол. США, що в три рази перевищило вартість програми [13].

Франція. Залученню іноземних інвестицій в економіку Франції сприяють: зростання валового прибутку фірм, які господарюють, податкові та кредитні пільги, невисокий рівень процентної ставки за кредити тощо. Уряд Франції здійснює жорстку політику регулювання іноземних інвестицій стосовно держав, які не є членами ЄС. У цій країні існує ефективна система заохочення як власних, так і іноземних інвестицій, спрямованих на розвиток пріоритетних і провідних галузей промисловості. У країні також існує преференційний податковий режим для підприємств, що працюють у так званих зонах підприємництва Франції [12].

У системі інвестиційного кредитування розвинених країн домінуюче місце займають кредити на придбання нової техніки і впровадження прогресивних, ресурсозберігаючих технологій. Так, у Франції *Credit Agricole* (один з найбільших банків країни) до 70% кредитів видає на придбання техніки. Для прискорення процесу модернізації сільського господарства і випуску

конкурентоспроможної продукції уряди країн з розвинутою ринковою економікою передбачають спеціальні пільгові умови кредитування. Зокрема, відсоткова ставка пільгових кредитів залежно від умов ведення аграрного виробництва складає від 3,1 до 8,9%. Привілейовані позичальники (кооперативи по використанню техніки) користуються пільговим кредитом з відсотковою ставкою від 4,1 до 4,35% [19, с. 78].

Серед країн європейського регіону, досвід залучення інвестицій у сільське господарство на прикладі Франції є дуже важливим для України з огляду на два фактори. По-перше, Франція є європейською державою з потужною економікою. По-друге, економіка цієї країни значною мірою орієнтована на сільськогосподарське виробництво. У Франції надання пільг інвесторам значною мірою носить вибіркового характеру, що виражається у трьох напрямках. По першому напрямку найбільш сприятливий режим іноземного інвестування надається країнам ЄС. Другий – полягає в наданні пільг інвесторам, які здійснюють інвестиції у найменш розвинуті регіони країни. І, нарешті, третій – виражається в чіткому розмежуванні непрямих і прямих інвестицій та наданні пріоритету останнім [1, с. 229].

Китай. Поступово позиції лідера на світовому інвестиційному ринку захоплює Китай. Унаслідок економічних реформ у країні створено порівняно ефективну систему оподаткування іноземних фізичних і юридичних осіб, що характеризується гнучкістю, наданням великих пільг і спрощенням процедури сплати податків. Ключовим елементом сучасної зовнішньоекономічної стратегії КНР є створення спеціальних економічних зон (СЕЗ) і відкритих приморських міст для іноземних інвесторів [12].

Успіхи КНР у залученні прямих іноземних підприємницьких капіталовкладень загалом пов'язані зі створенням на значній території країни сприятливого інвестиційного клімату, тобто комплексу матеріальних та інституціональних умов, які надають інвесторам можливість знижувати виробничі витрати до рівня нижчого за середній у світі. Складниками такого інвестиційного клімату є низька вартість робочої сили, надання права на порівняно дешеве користування землею, прийнятний рівень розвитку виробничої та соціально-побутової інфраструктури в районах пільгового інвестування, економічно виважена система оподаткування, преференційний міграційно-митний режим, сприятливе митне та валютне законодавство [12].

Основною державною політикою Китаю стало формування й перетворення в життя всебічних реформ і відкритості для іноземних інвестицій. Починаючи з 1984 р., у Китаї активно здійснювалася політика «відкритих дверей» через надання статусу «відкритих» багатьом містам та районам країни. У 1990-х рр. Китай був найбільшим одержувачем ПІІ і на міжнародній арені поступався лише США, що дозволило вже в 1996 р. одержати ПІІ в обсязі 42,3 млрд дол. США [3]. Протягом останніх років Китай міцно втримує першість серед країн, що розвиваються, за обсягом ПІІ. На початок 2000-х рр. обсяг ПІІ до Китаю вже досяг більше 52 млрд дол. США,

якого Україна не досягла й дотепер. У цей час 400 з 500 провідних світових транснаціональних корпорацій уже мають свої підприємства на території Китаю.

Протягом останніх десятиліть Китай демонструє не лише високу динаміку залучення ПІІ, а й адекватну реакцію своєї економіки на даний процес та відповідний внесок у світове господарство. Такі зрушення в економіці Китаю пояснюються переважно тим, що вона розвивається дещо автономно зі своєю структурою в окремих великих мегаполісах. Важливою передумовою прориву в інвестиційному розвитку Китаю є зміна ставлення влади Китаю до інвесторів. Кар'єрні перспективи багатьох чиновників поставлені в залежність від їхньої спроможності залучати іноземні інвестиції [7, с. 120].

Процеси реформування права власності в країні є своєрідним сигналом для інвестора, що пояснюється способами його входження на внутрішній ринок. Розрахунки міжнародних експертів свідчать про прискорення темпів економічного зростання в країні на 0,5% у рік приватизації та на 0,4% наступного року в результаті приватизації державної власності на суму, еквівалентну 1% ВВП [6, с. 10]. Даний процес виступає додатковим стимулом інвестиційної активності в країні за умов виваженої інституційної підтримки відносно трансформації прав власності, а також доступу інвесторів до різних сфер національної економіки та об'єктів приватизації [7, с. 120].

Науковці наголошують, що, незважаючи на те, що Конституцією Китаю досить нещодавно була визнана приватна власність, завдяки проведенню ефективних реформ, які спочатку не здавалися визначальними щодо збільшення обсягів іноземного інвестування, країна досягла стрімкого економічного зростання і підвищила власний інвестиційний потенціал, тим самим знизивши рівень бідності населення. Проведені реформи служили усуненню найвагоміших обмежень та перешкод активізації іноземного інвестування, а способи їх здійснення заклали в населення та підприємств довіру до власних урядів, дозволивши підвищити рівень внутрішньої інвестиційної активності. Особливістю моделі перетворень у Китаї була поступова, еволюційна трансформація системи суспільних відносин та інституцій, що передбачала формування ринкових відносин спочатку в певному відокремленому сегменті економіки з поступовим його розширенням, дозволяючи здійснювати поступову лібералізацію з одночасною взаємодією традиційної та ринкової економічних систем [11, с. 391].

Китай на початку 1990-х рр. для залучення іноземних інвестицій здійснював політику, що мала дискримінаційний курс відносно внутрішніх інвесторів. Так, іноземним інвесторам надавалися вищі тарифні та податкові пільги, закордонні підприємці – етнічні китайці мали додаткові преференції. Незважаючи на всебічну критику, поєднання даних заходів з чітким державним регулюванням дотримання прийнятих зобов'язань визначили вагомими стимулами для інвесторів – багато етнічних китайців почали повертати свою діяльність (і капітал) до Китаю. Зараз у Китаї застосовується пільговий податковий режим в окремих районах країни, що надаються підприємствам виробничої спрямованості, орієн-

тованим на експорт, а також для інвестицій на розвиток інфраструктури, захист навколишнього середовища та сільське господарство [7, с. 121].

Великобританія. Значний інтерес становить англійська система залучення іноземних інвестицій. Великобританія є значним отримувачем іноземних інвестицій, що надходять у Європу як із Заходу, так і зі Сходу. Цьому сприяють такі чинники, як ефективна структурна перебудова і поліпшення внутрішньоекономічної ситуації у країні, бажання іноземних фірм зайняти нові ринки збуту для своїх товарів, висока норма прибутку за рахунок порівняно низьких витрат на робочу силу. На інтенсивність процесу залучення іноземних інвестицій також впливає наявна у Великобританії система оподаткування. Відчутним інвестиційним стимулом є відсутність податків на капіталовкладення в обладнання, а також їх зниження на інвестиції в будівництво споруд [5, с. 67].

У низці країн держава не тільки створює правове середовище для стимулювання розвитку венчурної індустрії, а й бере безпосередню участь у її фінансуванні. При цьому використовуються різноманітні схеми змішаного фінансування венчурного бізнесу.

Мета британської інвестиційної програми створення університетських посівних фондів полягає в заповненні фінансових прогалин, які існують між дослідженнями в університетах і стадією їх можливого комерційного використання. Для допомоги університетам у комерціалізації результатів досліджень уряд Великобританії прийняв рішення створити посівні фонди для фінансування послуг досвідчених менеджерів, захисту інтелектуальної власності, підготовки бізнес-планів, покриття юридичних витрат і т. ін. У 1999 р. сума внесених коштів становили 45 млн фунтів стерлінгів. Вона була розподілена між 15 спеціально створеними університетськими посівними фондами. Протягом перших двох років існування програми було організовано 106 нових венчурних компаній [4, с. 198].

Що стосується активізації підприємницької діяльності, то у Великобританії з 1994 р. діє система підтримки підприємництва (*Enterprise Investment Scheme*), яка являє собою новий варіант програми підтримки малого бізнесу (*Small Business Expansion Scheme*), що реалізується урядом з 1983 р. Метою системи є надання допомоги малим фірмам в отриманні акціонерного капіталу від зовнішніх інвесторів. Фірми, що реалізують ризикові проекти, отримують податкові пільги (до 20%), а також звільняються від сплати податків на доходи від приросту капіталу в результаті зростання ринкової вартості активів. У результаті фірма може зібрати протягом року до 1 млн фунтів стерлінгів [4, с. 198].

Центральна та Східна Європа. Заслугове на увагу і досвід країн Східної та Центральної Європи у вирішенні проблем регулювання іноземних інвестицій. По-перше, іноземним інвесторам гарантується національний режим. Усі пільги доступні для будь-якого інвестора незалежно від його національної приналежності за умови відповідності інвестора певним вимогам [12]. По-друге, діяльність закордонних інвесторів дозволена практично у всіх сферах економіки. Їм дозволено купувати нерухо-

мість, у тому числі землі (за винятком земель сільськогосподарського призначення). Водночас держава чітко фіксує об'єкти, в яких частка іноземного інвестора не може доходити до 100%. В Угорщині, наприклад, до них належать: компанії, що входять до переліку стратегічних підприємств, деякі галузі промисловості, пов'язані з національною обороною, угорська авіалінія «Малев». У Польщі галузеві закони накладають такі обмеження на частку іноземних інвесторів у низці секторів: на повітряному транспорті – не більш як 49%, на радіомовленні та телебаченні – 33% [10]. По-третє, існує диференціація податкових пільг для інвесторів, у тому числі іноземних, залежно від рівня розвитку регіону. Так, наприклад, підприємства, розташовані в депресивних регіонах Угорщини (де рівень безробіття перевищує 15%), повністю звільнені від сплати податку на прибуток терміном до 5 років за умови щорічного зростання продажів на 5% від обсягу інвестицій [12].

Єдиним варіантом вирішення проблем і протиріч в інвестиційній та інноваційній сферах, що виникають у зв'язку з вступом країн ЦСЄ в Європейський Союз, може стати ефективна національна інвестиційна політика, що дозволяє цим країнам запобігти повній економічній і технологічній залежності від найрозвинутіших країн за рахунок зміцнення і підтримки національних промислових структур, а також стимулювання переходу економіки на інноваційний шлях розвитку за рахунок ефективного проєктування та використання «інтелектуальних інвестицій» [2, с. 524].

Рівень відкритості економіки до іноземного інвестування підвищується як результат ефективності реформаційних процесів у країні. Так, сприяння державних органів входженню на внутрішній ринок іноземних інвесторів, відкритість підприємств і галузей економіки приватизаційним процесам позитивно вплинули на приплив іноземного капіталу до країн ЦСЄ. Уряди цих країн упроваджують системи інвестиційних стимулів через відкритість національних економік ПШ.

Країни ЦСЄ – нові члени ЄС – з метою забезпечення власної інвестиційної привабливості провадять послідовне зниження податкового навантаження. Упродовж останнього десятиріччя рівень податків та обов'язкових платежів у даних країнах у середньому зменшився на 1,2%. Зростання спостерігалось лише в Чехії (1,2%) та Словенії (0,8%). У більшості країн регіону для залучення іноземного капіталу передбачається зниження ставок оподаткування прибутку з одночасним зменшенням податкових пільг. Унаслідок використання податкової політики як стимулу для іноземного інвестування, Словенія, що до 2000 р. відставала від інших європейських країн за інвестиційної привабливістю, домоглася стрімкого збільшення обсягу інвестицій до власної економіки та нині посідає одне з перших місць за обсягом залучення інвестицій на душу населення. Найвагомішими заходами стали: зниження податку на прибутки корпорацій з 40% до 29%; звільнення від сплати податків терміном на п'ять років промислових підприємств, які мають зареєстрований капітал у сумі 5 млн євро і отримують 60% прибутку від експорту, підприємств з

капіталом у сумі 2,5 млн євро, якщо вони розташовані в регіоні, де зареєстроване безробіття перевищує 15%, а також підприємств з капіталом у сумі 1,5 млн євро, які працюють у певних сегментах сфери послуг; додаткове звільнення на п'ять років від сплати 50% податку на прибуток підприємств, основні доходи яких зростали щорічно протягом перших п'яти років за рахунок іноземних інвестицій у обсязі 5 млн євро [6, с. 9].

Найбільш складну систему стимулів, що передбачає надання податкових і митних пільг для НДДКР і субсидій для інфраструктури, має Угорщина. Податкові пільги з корпоративного податку в Угорщині для інвестицій можуть надаватися з 1 січня 2004 р. для інвестицій у проекти, що пов'язані з виробництвом продукції, передбачають розширення й оновлення, а також створення робочих місць. Відповідно до постанови уряду Угорщини зменшення обсягу оподаткування може становити 25 – 50% залежно від галузі та регіону інвестування. Для малого й середнього бізнесу відповідна ставка може бути збільшена ще на 20% [7, с. 123].

У Чехії підтримка надається інвестиційним проектам у галузі виробничої діяльності в обробній промисловості, у сфері прогресивних технологій, впровадження інвестицій до яких має великий експортний потенціал. Інвесторам, що упроваджують нову продукцію або розширюють наявне виробництво в установленому розмірі в переробній промисловості Чехії, надається звільнення від податку з доходу терміном на п'ять років повністю для новостворених підприємств і часткове в разі розширення виробництва [7, с. 123].

У Польщі застосовується система 50%-го оподаткування підприємств, що діють на територіях спеціальних економічних зон; в Ірландії – зниження до 10% податку на прибуток, звільнення від сплати ПДВ і мита для компаній, що створюють нові робочі місця в галузях машинобудування й будівництва. У Росії існує можливість отримання пільг на регіональні й місцеві податки (податок на майно, податок на ігровий бізнес, податок з власників транспортних засобів, земельний податок)[7, с. 123].

Митна політика країнами ЦСЄ активно провадиться з використанням різних стимулів для залучення іноземного капіталу. Як уже зазначалося, в Угорщині вона стосується надання митних пільг для НДДКР і субсидій для інфраструктури; у Румунії звільняється від сплати мита імпорту устаткування, обладнання, контрольно-вимірвальних приладів, програмних продуктів (відповідно до списку, схваленого Міністерством розвитку і прогнозування – Міністерством державних фінансів); у Польщі підприємства, що створені відповідно до Закону про іноземні інвестиції, звільняються від сплати мита на обладнання, яке придбане за кордоном протягом перших трьох років діяльності, а також компенсується ПДВ, сплачений від вартості основних засобів, ввезених у країну, що являють собою внесок у статутний капітал; у Болгарії звільняється від сплати ПДВ імпорту, передбачений інвестиційними проектами понад 6,6 млн дол. США [8].

ВИСНОВКИ

Дослідивши зарубіжний досвід активізації інвестиційно-інноваційної діяльності, можемо зробити такі висновки.

В Україні потрібно проводити виважену фінансову політику для стабілізації макроекономічного середовища, що сприятиме створенню сприятливого інвестиційного клімату та подоланню перешкод залучення іноземних інвестицій.

Держава повинна сприяти розвитку венчурного бізнесу, який в Україні перебуває на стадії започаткування, оскільки на перспективу він сприятиме залученню інвестицій в інноваційну діяльність. Для цього потрібна активізація розвитку вітчизняного фондового ринку та допомога держави в розміщенні цінних паперів венчурних фондів первинної емісії, а також її активна участь у фінансуванні НДДКР.

Податкова політика України повинна сприяти активізації інвестиційної діяльності, для чого потрібно спростити оподаткування підприємницької діяльності, знизити податкове навантаження та надати додаткові пільги іноземним інвесторам з метою підвищення податкової конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Інвесторам, що вкладають фінансові ресурси у низькорозвинені регіони, потрібно надавати додаткові преференції.

Податок на прибуток фермерських господарств потрібно нараховувати тільки після реального надходження доходів, а не документального оформлення операцій, а також дозволити їм віднімати усі поточні витрати від таких доходів (досвід США) і розширити перелік витрат, які можна включати у відтворення основних засобів.

Для виходу з кризи сільськогосподарського виробництва варто розширити інвестиційне кредитування таких підприємств на придбання нової техніки і впровадження ресурсозберігаючих технологій, а ставку за такими кредитами потрібно диференціювати залежно від умов ведення бізнесу. Інвестиційне кредитування має носити вибірковий та адресний характер.

Особливу увагу державі потрібно приділяти регулюванню фінансового забезпечення науково-технологічного та технологічного оновлення виробництва більшості великих промислових підприємств України, модернізації їхнього діючого устаткування із залученням прямих іноземних інвестицій, що допоможе вийти на міжнародні ринки збуту, підвищити конкурентоздатність та досягнути прибуткового рівня діяльності.

У більшості зарубіжних країн використовують поєднання прямого бюджетного фінансування та надання податкових і амортизаційних пільг для розвитку інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання.

Для підвищення ефективності НДДКР необхідно запровадити фонди, які б допомагали фінансувати взаємодію вищих навчальних закладів із суб'єктами господарювання щодо втілення у практику результатів наукових досліджень.

Запропоновані заходи допоможуть активізувати вітчизняну інвестиційну діяльність та залучити в Україну необхідний обсяг інвестицій, що допоможе вийти із фінансової кризи та досягти економічного зростання. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Грущинський Я. М. Іноземний досвід створення правових передумов залучення інвестицій у сільське господарство / Я. М. Грущинський // Часопис Київського університету права. – 2010. – № 3. – С. 227–231.

2. Захарін С. В. Міжнародний досвід регулювання інвестиційної та інноваційної діяльності й можливості його використання в Україні / С. В. Захарін // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 628 «Проблеми економіки та управління». – С. 523–528.

3. Иностранные инвестиции в Китай [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.uglk.ru/china-investment/abien.htm>

4. Лобас І. Зарубіжний досвід державної підтримки венчурного інвестування інноваційної діяльності / І. Лобас // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2012. – № 1. – С. 196–203.

5. Любимов В. І. Особливості державного регулювання іноземних інвестицій: закордонний досвід / В. І. Любимов // Економічний простір. – 2009. – № 21. – С. 65–71.

6. Міжнародний досвід формування інвестиційних потоків // Національна безпека і оборона. – 2006. – № 6 (78). – С. 3–19.

7. Мініч В. Г. Європейський та світовий досвід державної політики щодо підвищення інвестиційної активності / В. Г. Мініч // Вісник Академії митної служби України. Сер.: Державне управління. – 2011. – № 1. – С. 118–124.

8. Покришка Д. Динаміка інвестиційного клімату країн Східної Європи – досвід для України / Д. Покришка, О. Бабанін, В. Шкадюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/Monitor/June2009/01.htm>

9. Рєзнік Н. П. Зарубіжний досвід інвестування в агропромисловий комплекс / Н. П. Рєзнік // Культура народів Причорномор'я. – 2008. – № 147. – С. 77 – 80.

10. Рисин І. Е. Зарубежный опыт регулирования иностранных инвестиций / И. Е. Рисин, А. С. Ежигов // Проблемы региональной экономики. – 2006. – № 12. – С. 17–25.

11. Савіна Г. Г. Визначення основних перешкод залучення інвестицій в економіку України у контексті світового досвіду. Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сборник научных трудов / Г. Г. Савіна, Ю. Г. Гришаєва. – Донецк : ДонНУ, 2010. – С. 386–392.

12. Стукало Н. В. Досвід державного регулювання іноземних інвестицій у країнах світу / Н. В. Стукало, А. В. Хуторна // Економіка сьогодні: актуальні питання та перспективи : збірник наукових праць. – 2012. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics-issues.com.ua/zmist-zhurnalu/ekonomika-sogodennya-aktualni-pitannya-ta-perspektivi-2012-1/dosvid-derzhavnogo-regulyuvannya-inozemnix-investicij-u-kra%D1%97nax-svitu/>

13. Участие государства в развитии венчурного инвестирования в России : информ.-аналит. бюл. / Сост. И. В. Карзанова. – М. : Бюро экономического анализа, 2003. – № 45. – 33 с.

14. Федоренко В. Г. Инвестознавство : підручник / В. Г. Федоренко. – 3-тє вид., доп. – К. : МАУП, 2004. – 480 с.

REFERENCES

Fedorenko, V. H. *Investoznavstvo* [Investing]. Kyiv: MAUP, 2004.

Hrushchynskiy, Ya. M. "Inozemnyi dosvid stvorennia pravovykh peredumov zaluchennia investytsii u silske hospodarstvo" [The foreign experience of legal preconditions for attracting investment in agriculture]. *Chasopys Kyivskoho universytetu prava*, no. 3 (2010): 227-231.

"Inostrannyye investitsii v Kitay" [Foreign investment in China]. <http://www.uglk.ru/china-investment/abien.htm>

Lobas, I. "Zarubizhnyi dosvid derzhavnoi pidtrymky venchurnoho investuvannya innovatsiinoi diialnosti" [Foreign experience of state support of venture capital innovation]. *Visnyk Natsionalnoi akademii derzhavnoho upravlinnia pry Prezidentovi Ukrainy*, no. 1 (2012): 196-203.

Liubimov, V. I. "Osoblyvosti derzhavnoho rehuliuвання inozemnykh investytsii: zakordonnyi dosvid" [Features of state regulation of foreign investments: international experience]. *Ekonomichnyi prostir*, no. 21 (2009): 65-71.

"Mizhnarodnyi dosvid formuvannya investytsiinykh potokiv" [International experience of formation of investment flows]. *Natsionalna bezpeka i oborona*, no. 6 (78) (2006): 3-19.

Minich, V. H. "Yevropeyskyi ta svitovyi dosvid derzhavnoi polityky shchodo pidvyshchennia investytsiinoi aktyvnosti" [European and world experience of state policy to increase investment activity]. *Visnyk Akademii mytnoi sluzhby Ukrainy. Seriya "Derzhavne upravlinnia"*, no. 1 (2011): 118-124.

Pokryshka, D., Babanin, O., and Shkadiuk, V. "Dynamika investytsiinoho klimatu krain Skhidnoi levropy – dosvid dlia Ukrainy" [The dynamics of the investment climate in Eastern Europe – experience for Ukraine]. <http://www.niss.gov.ua/Monitor/June2009/01.htm>

Riezniuk, N. P. "Zarubizhnyi dosvid investuvannya v ahropromyslovyi kompleks" [Foreign experience of investing in agriculture]. *Kultura narodov Prychernomorja*, no. 147 (2008): 77-80.

Rysin, I. E., and Ezhikov, A. S. "Zarubezhnyy opyt regulirovaniia inostrannykh investitsiy" [Foreign experience of regulation of foreign investment]. *Problemy regionalnoy ekonomiki*, no. 12 (2006): 17-25.

Savina, H. H., and Hryshaieva, Yu. H. "Vyznachennia osnovnykh pereshkod zaluchennia investytsii v ekonomiku Ukrainy u konteksti svitovoho dosvidu" [Determination of the main obstacles to attracting investment in Ukraine in the context of world experience]. In *Problemy rozvytytia vneshneekonomycheskykh svyazey i pryvlecheniya ynostrannykh ynvestytsiy: rehyonalnyi aspekt*, 386-392. Donetsk: DonNU, 2010.

Stukalo, N. V., and Khutorna, A. V. "Dosvid derzhavnoho rehuliuвання inozemnykh investytsii u krainakh svitu" [The experience of state regulation of foreign investments in the world]. <http://economics-issues.com.ua/zmist-zhurnalu/ekonomika-sogodennya-aktualni-pitannya-ta-perspektivi-2012-1/dosvid-derzhavnogo-regulyuvannya-inozemnix-investicij-u-kra%D1%97nax-svitu/>

Uchastie gosudarstva v razvitii venchurnogo investirovaniia v Rossii, no. 45 (2003).

Zakharin, S. V. "Mizhnarodnyi dosvid rehuliuвання investytsiinoi ta innovatsiinoi diialnosti i mozhlyvosti ioho vykorystannia v Ukraini" [International experience of regulation of investment and innovation and the possibility of its use in Ukraine]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika»*, no. 628 (2008): 523-528.

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ ТА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ ЯК ОБ'ЄКТИ МОДЕЛЮВАННЯ

© 2015 ПІЛЬКО А. Д., КІС В. В.

УДК 330.322:519.876.2

Пілько А. Д., Кіс В. В. Інвестиційний клімат та інвестиційний потенціал регіону як об'єкти моделювання

Метою статті є висвітлення основних результатів проведеного аналізу існуючих підходів до оцінювання та моделювання інвестиційного клімату та інвестиційного потенціалу регіону, а також розробки власних методичних рекомендацій до проведення оцінки та моделювання визначальних характеристик інвестиційної складової розвитку регіону з окресленням перспективних напрямів їхнього розвитку. Узагальнено та конкретизовано поняття «інвестиційний клімат» та «інвестиційний потенціал», запропоновано власні визначення даних категорій. Ідентифіковано основні вимоги до формування інформаційної бази економіко-математичного моделювання процесів оцінки та аналізу інвестиційного клімату та інвестиційного потенціалу регіону. Конкретизовано основні чинники, котрі слід ураховувати в процесі розгляду інвестиційного клімату та інвестиційного потенціалу регіону як об'єктів моделювання. Завдання оцінки та моделювання інвестиційного клімату та інвестиційного потенціалу регіону, перші кроки до вирішення якої запропоновано в даній статті, може стати основою для розробки перспективного напрямку моніторингу інвестиційного клімату, рівня ефективності використання інвестиційного потенціалу регіону, а також відповідних цільових програм забезпечення інвестиційної складової безпеки розвитку регіонів України.

Ключові слова: інвестиційний клімат, інвестиційний потенціал, регіон, моделювання.

Формул: 1. **Бібл.:** 17.

Пілько Андрій Дмитрович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної кібернетики, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

E-mail: andriypilko@i.ua

Кіс Віталія Василівна – магістр, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

E-mail: kis_vitaliya@mail.ua

УДК 330.322:519.876.2

Пілько А. Д., Кис В. В. Инвестиционный климат и инвестиционный потенциал региона как объекты моделирования

Целью статьи является освещение основных результатов проведенного анализа существующих подходов к оцениванию и моделированию инвестиционного климата и инвестиционного потенциала региона, а также разработки собственных методических рекомендаций к проведению оценки и моделирования главных характеристик инвестиционной составляющей развития региона с последующим определением перспективных направлений их развития. Обобщены и конкретизированы понятия «инвестиционный климат» и «инвестиционный потенциал», предложены собственные определения этих категорий. Идентифицированы главные требования к формированию информационной базы экономико-математического моделирования процессов оценки и анализа инвестиционного климата и инвестиционного потенциала региона. Конкретизированы главные факторы, которые следует учитывать в процессе рассмотрения инвестиционного климата и инвестиционного потенциала региона в качестве объектов моделирования. Задача оценки и моделирования инвестиционного климата и инвестиционного потенциала региона, первые шаги к решению которой предложены в данной статье, может стать основанием для разработки перспективного направления мониторинга инвестиционного климата, уровня эффективности использования инвестиционного потенциала региона, а также соответствующих целевых программ обеспечения инвестиционной составляющей безопасности развития регионов Украины.

Ключевые слова: инвестиционный климат, инвестиционный потенциал, регион, моделирование.

Формул: 1. **Библ.:** 17.

Пілько Андрій Дмитрович – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической кибернетики, Прикарпатский национальный университет им. В. Стефаника (ул. Шевченко, 57, Івано-Франковск, 76018, Украина)

E-mail: andriypilko@i.ua

Кис Віталія Василівна – магістр, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника (вул. Шевченко, 57, Івано-Франковськ, 76018, Україна)

E-mail: kis_vitaliya@mail.ua

UDC 330.322:519.876.2

Pilko A. D., Kis V. V. Investment Climate and Investment Potential of Region as Objects for Modeling

The aim of this article is to highlight the major findings of the conducted analysis of existing approaches to evaluation and modeling of the investment climate and investment potential of region, as well as developing own guidelines to the assessment and modeling of the main characteristics of the investment component of the region's development with further defining the prospective directions of their development. The concepts of «investment climate» and «investment potential» have been summarized and specialized, own definitions for these categories have been proposed. The major requirements for the formation of an information base of economic-mathematical modeling of the processes of evaluation and analysis of investment climate and investment potential of region have been identified. The main factors that should be taken into account in the process of reviewing the investment climate and investment potential of region as modeling objects have been specialized. Addressing the objective of assessment and modeling of the investment climate and investment potential of region, the first steps towards which are made in this article, may lead to the development of perspective direction of monitoring the investment climate, the level of efficiency in the use of the investment potential of region, as well as the respective target programs for securing the investment component in the development of the regions of Ukraine.

Key words: investment climate, investment potential, region, modeling.

Formulae: 1. **Bibl.:** 17.

Pilko Andriy D. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Cybernetics, Precarpathian National University named after V. Stefanyk (vul. Shevchenka, 57, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

E-mail: andriypilko@i.ua

Kis Vitaliia V. – Master, Precarpathian National University named after V. Stefanyk (vul. Shevchenka, 57, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

E-mail: kis_vitaliya@mail.ua

Зростає значення інформаційного чинника в управлінні територіальними системами на фоні глобалізаційних процесів та значного прискорення науково-технічного прогресу зумовлює зміну акцентів у розробці та реалізації стратегій державного регулювання розвитку регіонів України. Зростання потреб в якісній, адекватній і водночас доступній інформації про поточний рівень економічного та соціального розвитку регіону, а також характер процесів, які відслідковуються в тій чи іншій територіальній системі, з одного боку, та все ще порівняно низький рівень розвитку регіональних ринків інформаційних та консалтингових послуг на фоні неврегульованості цілої низки питань організаційного та методичного забезпечення, пов'язаних з проведенням оцінки та прогнозування потенціалу розвитку окремих територіальних систем, збором та обробкою необхідної інформації, з іншого, визначають перспективні напрями прикладних міждисциплінарних досліджень.

Показники соціального та економічного розвитку будь-якого регіону чи територіальної системи як безпосередньо, так і опосередковано залежатимуть від множини чинників, ключовими з яких будуть обсяги як внутрішніх, так і зовнішніх інвестицій, а також ефективність створення інвестиційного клімату та використання інвестиційного потенціалу регіону.

Формування інвестиційного потенціалу та створення сприятливого інвестиційного клімату регіону сьогодні виступає одним з пріоритетних напрямів забезпечення соціальної та економічної безпеки територіальних систем, а також призупинення процесів скорочення потенціалу розвитку регіонів України з поступовим виходом на траєкторію сталого соціо-еколого-економічного розвитку держави.

З урахуванням цих міркувань обраний напрям досліджень, метою яких є узагальнення позитивного досвіду застосування існуючих науково-методичних підходів до проведення оцінки інвестиційного клімату та інвестиційного потенціалу регіонів України, а також розробка власної прикладної методики до вирішення даного завдання на загальнонаціональному рівні слід визнати актуальним і перспективним на даному етапі розвитку економіки України, а їх результати – такими, що заслуговують на увагу і подальше використання в практичній та науково-дослідній роботі.

Метою даної публікації є висвітлення окремих результатів проведених досліджень, спрямованих на аналіз та вдосконалення існуючих, а також розробку нових науково-методичних підходів до проведення оцінки та моделювання інвестиційного клімату та інвестиційного потенціалу регіонів України.

Для досягнення поставленої мети було вирішено такі завдання:

- ✦ проаналізовано сутність та структуру понять «інвестиційний клімат» та «інвестиційний потенціал»;
- ✦ ідентифіковано чинники формування інвестиційного клімату та інвестиційного потенціалу регіону;
- ✦ проаналізовано існуючі підходи до проведення оцінки та моделювання інвестиційного клімату та інвестиційного потенціалу регіону;

- ✦ розроблено методичні рекомендації до проведення оцінки визначальних характеристик інвестиційної складової розвитку регіону, а також окреслено перспективні напрями такого розвитку.

На сьогодні економічна наука має значні здобутки в дослідженні сфери інвестування, які стосуються різних аспектів інвестиційної діяльності як в економіці в цілому, так і в окремих її галузях та секторах. Однак це не зменшує актуальності досліджень сучасних проблем управління інвестуванням на регіональному рівні з боку вітчизняних та іноземних економістів.

Історія досліджень питань оцінки інвестиційного клімату бере свій початок в першій половині 60-х років ХХ століття. Одним з перших у цій сфері було дослідження інвестиційного клімату країн світу, проведене Гарвардською школою бізнесу. Дослідження базувалося на експертних оцінках таких характеристик кожної країни, як законодавчі умови для іноземних і вітчизняних інвесторів, можливість вивезення капіталу, стабільність національної валюти, політична ситуація, рівень інфляції. Поява на карті світу країн з економікою перехідного типу започаткувала проведення розробок методик порівняльної оцінки інвестиційної привабливості територіальних систем із трансформаційною економікою.

Питанням оцінки інвестиційного клімату та інвестиційного потенціалу суб'єктів господарювання та регіонів присвячено наукові праці І. Бланка, В. Дорохова, М. Піндура, В. Захожая, М. Кіт, М. Кизима, Є. Конової, Л. Петкової та В. Проскуріна, С. Петровської, Д. Ляпіна, А. Пересади, У. Шарпа, О. Танделової, Т. Уманець, В. Ушакова та ін.

Практично всі без винятку дослідники погоджуються з тезою про те, що створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні є однією з найважливіших умов залучення інвестицій і подальшого поживлення економічного зростання та підвищення рівня життя населення. Одним з головних показників, що визначають інвестиційний клімат регіону, є його інвестиційний потенціал.

На сьогодні в економічній науці немає єдиного підходу до визначення поняття «інвестиційний клімат».

Більшість дослідників розглядає інвестиційний клімат як сукупність політичних, економічних, юридичних факторів та умов регулювання інвестиційної діяльності, які визначають ступінь ризику інвестицій і можливість їх ефективного використання [1].

Згідно з даними Світового банку, інвестиційний клімат «являє собою сукупність характерних для кожної місцевості факторів, що визначають можливості компаній і формують у них стимули до здійснення продуктивних інвестицій, створенню робочих місць і розширення своєї діяльності» [2, с. 2]. Н. Резник визначає інвестиційний клімат як ступінь сприятливості ситуації, що складається в тій чи іншій країні (регіоні, галузі), для ймовірного надходження інвестицій у цю країну (регіон, галузь) [3, с. 25–27]. М. Денисенко стверджує, що інвестиційний клімат є сукупністю політичних, економічних, соціальних, юридичних та інших факторів, що визначають у кінцевому результаті ступінь ризику інвестицій і можливість їхнього ефективного використання [4]. Згідно

но з інформацією, наданою в словнику [5, с. 395] інвестиційний клімат – це економічні, політичні, фінансові умови, що спричиняють вплив на залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій в економіку країни. Ушаков В. В. вважає, що інвестиційний клімат – це умови, які сприяють або гальмують процеси інвестиційної діяльності в конкретному регіоні та в країні в цілому. Стан інвестиційного клімату визначається інвестиційними ризиками, тобто ймовірністю втрати капіталу [6].

Проаналізувавши підходи до визначення поняття «інвестиційний клімат», можна зробити висновок, що це узагальнююча характеристика сукупності внутрішніх і зовнішніх чинників, що визначають доцільність та привабливість інвестування у відповідні об'єкти економіки та соціальної сфери. Ключовими при цьому є військові та геополітичні чинники (наявність локальних і міжнародних конфліктів, рівень національної безпеки), політичні та соціальні чинники (ступінь довіри населення до влади, рівень соціальної стабільності), а також економічні (динаміка макроекономічних показників).

У праці [7, с. 205] оцінка інвестиційної складової економічного розвитку проводилася в контексті моделювання механізмів реалізації інвестиційних пріоритетів у процесі управління економічною безпекою як необхідною і однією з ключових складових забезпечення безпеки сталого розвитку регіону.

У наукових дослідженнях поняття «інвестиційний клімат регіону» та «інвестиційна привабливість регіону» дуже часто розглядаються як суміжні та споріднені, що є цілком закономірним явищем, оскільки обидва об'єктивно характеризують передумови прийняття рішень про інвестування у відповідні проекти, які реалізуються в межах територіальних систем відповідних регіонів.

На нашу думку, інвестиційний клімат регіональної системи характеризують дві основні складові:

- ✦ *інвестиційна привабливість регіону з такими характеристиками, як інвестиційний потенціал та регіональні інвестиційні ризики.* Під інвестиційною привабливістю регіону будемо розуміти сукупність об'єктивних умов, засобів, можливостей і обмежень, які визначають інтенсивність залучення інвестицій в капітал суб'єктів регіональної системи;
- ✦ *активність інвестиційних процесів у регіоні,* тобто інтенсивність залучення інвестицій в реальний та фінансовий капітали суб'єктів регіональної економіки.

Щодо поняття «інвестиційний потенціал», то в літературних джерелах сформовано низку підходів до визначення його сутності. Мойсеєнко І. П. стверджує, що інвестиційний потенціал – це базова фундаментальна основа стійкого розвитку національної економіки. Національний інвестиційний потенціал визначається наявністю інвестиційних ресурсів для здійснення реальних і фінансових інвестицій, які матеріалізуються в новостворюваних факторах суспільного виробництва та суспільній інфраструктурі [8]. Єлейко Я. І., Єлейко О. І., Раєвський К. Є. вважають, що «інвестиційний потенціал регіону – сукупність об'єктивних економічних, соціаль-

них і природно-географічних властивостей регіону, що мають високу значимість для залучення інвестицій в основний капітал» [9].

Іванов С. В. удосконалює і конкретизує доволі широке поняття «інвестиційний потенціал», під яким розуміє «сукупність ресурсів, факторів і умов для інвестування» [10, с. 98–104].

На нашу думку, для досягнення адекватного розуміння суті завдань формування сприятливого інвестиційного середовища та забезпечення інвестиційної складової безпеки розвитку регіону зміст поняття «інвестиційний потенціал» як для загальнодержавного, так і для регіонального рівня повинен розкриватися в системі критеріїв та показників, які роблять можливим проведення системного аналізу ретроспективи, поточного стану, динаміки та тенденцій розвитку інвестиційних процесів. Необхідність проведення комплексного аналізу інвестиційного потенціалу визначається об'єктивними потребами управління інвестиційними процесами на загальнодержавному та регіональному рівнях, при цьому визначальною є наявність формалізованих критеріїв та показників, що дозволяють як якісно, так і кількісно оцінити інвестиційний потенціал регіону, а також ефективність його використання. Очевидним є той факт, що ефективність використання інвестиційного потенціалу регіону є визначальним чинником забезпечення інвестиційної безпеки держави та її регіонів.

Відповідно до цього у своїх дослідженнях під *інвестиційним потенціалом регіону* будемо розуміти сукупні можливості соціально-економічної системи регіону, які склались історично, забезпечувати розвиток його інвестиційного клімату в цілях і масштабах, визначених економічною політикою регіону.

Сформований на основі проведеного системного аналізу набір показників, які характеризують інвестиційний потенціал регіонів України, є основою для порівняння рівня забезпечення інвестиційної безпеки в окремих регіонах та країні в цілому, а також базою для формулювання цілей державного регулювання інвестиційної діяльності та прийняття управлінських рішень щодо вибору інструментів інвестиційної політики стосовно недопущення скорочення потенціалу розвитку територіальних систем регіонів України.

Як правило, інвестиційний потенціал регіону асоціюється з такими поняттями, як: максимальний обсяг залучених у регіон інвестицій; можливості суб'єктів регіональної економіки інвестувати в розширення бізнесу; інвестиційний клімат; інвестиційна привабливість.

На нашу думку, передумовою розробки системи заходів з поживлення інвестиційної активності на регіональному рівні та підвищення ефективності використання інвестиційного клімату є проведення комплексного аналізу інвестиційного потенціалу регіону, результати якого дають можливість врахувати взаємозв'язок різних причинно-наслідкових комплексів у контексті забезпечення інвестиційної безпеки регіону.

За останні роки було розроблено значну кількість методик оцінки інвестиційного клімату та інвестиційного потенціалу систем різного рівня складності та ієрархії.

В Україні загальноприйнятої методики визначення інвестиційного клімату регіону немає, його розраховують різні установи та організації за власними підходами, що спричиняє труднощі у підтвердженні об'єктивності оцінки.

У своїй праці В. В. Литвинова зазначає, що «оцінка інвестиційного клімату регіону – це процес визначення тенденцій, що впливають або здатні вплинути на ефективність інвестиційної діяльності в регіоні, а значить, і на бажання потенційного інвестора здійснити вкладення» [11]. Як правило, процес оцінки інвестиційного клімату регіону проводиться з урахуванням результатів аналізу динаміки інвестиційної привабливості територіальних систем регіону. Власний досвід вирішення подібних завдань показав, що обґрунтовані результати про наявність тенденції зміни параметрів інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості можна отримати на основі проведеного аналізу відповідних показників за період, не менший 12 років.

Ще однією, на наш погляд, більш прийнятною і перспективною з урахуванням наявної статистичної бази на регіональному рівні методикою оцінки інвестиційної привабливості, є комплексна методика, що враховує територіальні фактори та галузеві умови розвитку регіонів. В основі даної розробки, суть якої досить повно наводиться в праці [12], лежить розрахунок зведеного інтегрального показника інвестиційної привабливості територіальних систем з урахуванням галузей місцевої спеціалізації.

Також заслуговує на увагу підхід, наведений в праці [7, с. 205], який полягає в знаходженні індексу інвестиційної привабливості територіальної системи за формулою багатомірної середньої:

$$InvAttr_i = \frac{\sum_{j=1}^n k_j p_{ij}^H}{\sum_{j=1}^n k_j}, \quad i = \overline{1, m},$$

де $InvAttr_i$ – індекс інвестиційної привабливості i -тої територіальної системи;

m – кількість територіальних систем в регіоні;

k_j – ваговий коефіцієнт j – показника, взятого для оцінки інвестиційної привабливості територіальної системи;

$p_{ij}^H = \frac{p_{ij} - \bar{p}_j}{\sigma_j}$ – нормалізоване значення j – показника інвестиційної привабливості i -тої територіальної системи;

\bar{x}_j – середньоарифметичне значення j -ї ознаки;

σ_j – середньоквадратичне відхилення значення j -ї ознаки.

Для ефективного управління інвестиційним процесом та збільшення інвестиційної привабливості важливою є оцінка інвестиційного потенціалу регіону.

Методик оцінки інвестиційного потенціалу також існує чимало, проте кожен з наведених підходів має свої як сильні сторони, так і недоліки.

Методики оцінки інвестиційного потенціалу регіону можна розділити на три великі групи:

- ✦ експертні бальні оцінки;
- ✦ економетричні оцінки суми рангових місць;
- ✦ економетричні оцінки статистичних показників.

Усі методики передбачають отримання на виході інтегрального показника, який і характеризує регіон у підсумковому рейтингу.

Найбільш поширеними є експертні бальні оцінки на основі макроекономічних або багатофакторних. Застосування більшості експертних методик вимагає проведення трудомістких і дорогих процедур, пов'язаних з опитуванням експертів. Водночас немає можливості підтвердити об'єктивність отриманих результатів через відсутність в методиці критерію достовірності, котрий би був об'єктивним за своєю природою.

Група економетричних методик не є настільки популярною, оскільки спочатку вони розроблялися для визначення привабливості (активності або конкурентоспроможності) окремих галузей і підприємств. Однак поступова їх адаптація та вдосконалення дозволяє отримувати непогані результати. У цілому ці методики використовують макроекономічні показники у своїх рейтингах.

Наданий момент найбільш простим і об'єктивним є підхід, заснований на економетричній оцінці статистичних даних із застосуванням елементів методу реалізації інвестиційної привабливості з подальшим коректуванням результатів на основі експертних оцінок. Також для більшої об'єктивності, достовірності та адекватності одержуваних результатів, на наш погляд, крім «моментальних» розрахунків за минулий рік, доцільно проводити розрахунок у динаміці, як мінімум, за п'ятирічний період.

Матвієнко П. В. запропонував методичний підхід до оцінки інвестиційного потенціалу, адаптований до наявного обсягу офіційної статистичної інформації. Згідно з даною розробкою пропонується використовувати набір із шести груп факторів, що включають 14 показників [13, с. 67]:

1) *економічний розвиток*: валовий регіональний продукт і обсяг експорту на одну особу, кількість підприємств та організацій на 10 тис. населення;

2) *інвестиційна діяльність*: інвестиції в основний капітал та прямі іноземні інвестиції на одну особу;

3) *фінансовий потенціал*: вимоги банків за кредитами, наданими в економіку країни на одну особу; кількість банківських установ на 100 тис. населення;

4) *трудова потенціал*: співвідношення населення працездатного віку до загальної кількості населення, співвідношення молодшого за працездатний вік населення до загальної кількості населення, кількість народжених на 1 тис. наявного населення;

5) *споживчий потенціал*: рівень доходів населення та обсяг депозитів на 1 особу;

6) *інноваційний потенціал*: обсяг науково-технічних робіт, кількість осіб з вищою освітою на 1 тис. населення.

У праці [14, с. 155–156] пропонується підхід до оцінки інвестиційного потенціалу регіону на основі системи показників, які згруповано відповідно до ключових чинників, а саме: виробничих, макроекономічних, експортних, ресурсно-сировинних, інвестиційних, інноваційних, трудових, соціальних, інфраструктурних, споживчих та екологічних.

Актуальною, затребуваною та перспективною, на наш погляд, є методика Зайцева В. В. [15]. Вона полягає в кількісній оцінці потенціалу районів, що передбачає проведення послідовності процедур з відбору вихідних показників, розрахунку інтегрального показника по кожному району, розрахунку інтегральних показників за основними видами діяльності в межах кожного району, ранжуванні районів, якісній оцінці потенціалу та підсумкового коригування показників з ранжуванням територіальних систем регіону на основі кількісної та якісної оцінок їх інвестиційного потенціалу.

Також цікавою є методика запропонована М. П. Бутко, відповідно до якої сукупний інвестиційний потенціал регіону являє собою суму внутрішнього інвестиційного потенціалу, прямих іноземних інвестицій та інвестиційних залучень ресурсів з інших регіонів України [16].

Ураховуючи численні позитивні наукові результати, отримані авторами розглянутих методик, а також результати самостійно проведених пошуків, можна конкретизувати основні чинники, котрі слід враховувати в процесі розгляду інвестиційного клімату та інвестиційного потенціалу регіону як об'єкти моделювання.

По-перше, необхідним є визначення мети та конкретних задач моделювання даних характеристик розвитку територіальних систем, оскільки мета моделювання дозволяє визначати тип економіко-математичних моделей, котрі будуть використані для вирішення поставлених задач.

По-друге, слід провести ідентифікацію об'єкта (системи) моделювання із середовища аналізу з окресленням меж такої системи, ключових підсистем, елементів та системоутворюючих факторів.

По-третє, слід чітко визначитися, яка інформація повинна фіксуватися на вході моделі, а яка на виході та якими є особливості перетворення цієї інформації всередині моделі об'єкта.

Також за результатами проведеного системного аналізу процесів розвитку територіальних систем, які визначають особливості формування інвестиційного клімату та рівень ефективності використання інвестиційного потенціалу регіонів України, було ідентифіковано властивості соціально-економічних систем, які необхідно враховувати в процесі аналізу інвестиційного клімату та інвестиційного потенціалу як об'єкти моделювання:

- ✦ емерджентність як вищий прояв цілісності системи інвестування;
- ✦ динамічність інвестиційних процесів, що полягає у зміні параметрів та структури соціально-економічних систем під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів;

- ✦ стохастичний характер соціальних та економічних явищ і процесів, що визначає імовірнісний характер ефективності інвестиційних операцій та ефективності використання інвестиційного потенціалу регіонів України;
- ✦ закономірності щодо формування інвестиційного клімату та підвищення ефективності використання інвестиційного потенціалу регіону проявляються тільки за наявності достатньої кількості спостережень;
- ✦ неможливість абстрагування соціальних та економічних процесів, які визначають особливості формування інвестиційного клімату від зовнішнього середовища та спостереження їх в чистому вигляді.

Зважаючи на отримані результати в праці [17], а також самостійно проведені пошуки, можна ідентифікувати основні вимоги до формування інформаційної бази економіко-математичного моделювання процесів оцінки та аналізу інвестиційного клімату та інвестиційного потенціалу регіону:

1. Відповідність інформації таким критеріям:

- ✦ *інформативність* (слід проводити відбір таких показників, що несуть в собі певний економічний зміст, не спотворений існуванням функціональних або близьких до них залежностей між ними та можуть бути інтерпретовані відповідно до завдань дослідження інвестиційного клімату та інвестиційного потенціалу);
- ✦ *порівнянність* (розрахунок значень показників слід проводити лише на основі одновимірних або порівнянних величин);
- ✦ *системність* (показники, відібрані для використання у моделі, повинні давати цілісну характеристику соціо-еколого-економічного розвитку регіону, охоплюючи всі напрями та параметри інвестиційної діяльності);
- ✦ *достовірність або відповідність дійсності*;
- ✦ *необхідна, але достатня кількість показників* (використання показників, що відповідають цілям дослідження, уникаючи при цьому їх дублювання);
- ✦ *несуперечливість та обґрунтованість* (відмова від використання обернених показників, а також включення до аналізу не лише первинних даних, а й показників, розрахованих на основі математико-статистичних розрахунків).

2. Відповідність показників таким вимогам (для забезпечення порівнюваності ознак спостережень у просторі та часі):

- ✦ однаковий ступінь агрегування;
- ✦ однакова структура одиниць сукупності;
- ✦ одні й ті самі методи розрахунку показників у часі;
- ✦ однакова періодичність обліку окремих змінних;
- ✦ порівняльні ціни та інші однакові економічні умови.

Як перспективні напрями розвитку обраного напрямку досліджень можна виокремити такі:

- ✦ розробка методики проведення системного аналізу інвестиційної діяльності в розрізі регіонів України з обов'язковою ідентифікацією та аналізом множини системоутворюючих факторів такої діяльності та забезпечення інвестиційної безпеки;
- ✦ моніторинг та формалізація ключових чинників, котрі визначають особливості та тенденції формування інвестиційного клімату та інвестиційного потенціалу регіонів України;
- ✦ розробка інструментарію для проведення комплексної оцінки впливу змін у розвитку інвестиційного клімату та ефективності використання інвестиційного потенціалу регіону в економічному, соціальному та екологічному вимірах регіонального розвитку.

ВИСНОВКИ

Головною рисою місцевого соціального та економічного розвитку є акцентування уваги на ендогенній складовій розвитку, що передбачає використання потенціалу місцевих ресурсів для створення нових можливостей працевлаштування населення територіальної системи та стимулювання нових видів економічної діяльності. Іншими словами, завдання територіальних громад та органів влади полягає у формуванні сприятливого інвестиційного клімату регіону, нарощування інвестиційного потенціалу регіонів України та підвищення ефективності його використання. Ефективне вирішення таких завдань є можливим лише за умови застосування адекватних сучасним умовам методик оцінки інвестиційного клімату та інвестиційного потенціалу, а також інших ключових характеристик інвестиційної діяльності на регіональному рівні. Своєчасне застосування подібних методик, котрі ґрунтуються на економіко-математичних методах і моделях, дозволить уникнути суб'єктивізму в процесі прийняття інвестиційних рішень і суттєво підвищить ефективність використання інвестиційного клімату та інвестиційного потенціалу регіонів України. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Денисенко М. Можливості активізації інвестування в сучасних умовах / М. Денисенко // Економіка України. – 2003. – № 1. – С. 28–32.
2. World Development Report 2005: A Better Investment Climate for Everyone (World Development Report) // The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. – 2004.
3. Резник Н. П. Чинники формування інвестиційного клімату / Н. П. Резник // Інвестиційні пріоритети епохи глобалізації: вплив на національну економіку та окремий бізнес : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – Дніпропетровськ. – 2008. – Т. 1. – С. 25–27.
4. Денисенко М. П. Інвестиції в трансформаційній економіці / М. П. Денисенко // Будівництво України. – 2005. – № 7. – С. 2–7.
5. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : Инфра-М. – 1997.

6. Ушаков В. В. Сутність понять «інвестиційна привабливість регіону» та «інвестиційний клімат в регіоні» та фактори, що їх обумовлюють / В. В. Ушаков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lubbook.net/book_431_glava_1_Tema_1

7. Пілько А. Д. Моделі аналізу характеру взаємозв'язків між інвестиційною складовою економічного розвитку та показниками рівня життя населення у контексті забезпечення економічної безпеки регіону / А. Д. Пілько, В. В. Кіс // Стратегії економічного розвитку: держава, регіон, підприємство : колективна монографія / За заг. ред. К. С. Шапошникова. У 2-х томах. – Херсон : ВД «Гельветика», 2015. – Т. 2. – 420 с.

8. Мойсеєнко І. П. Інвестування : навч. посіб. / І. П. Мойсеєнко. – К. : Знання, 2006. – 113 с.

9. Єлейко Я. І. Інвестиції, ризик, прогноз / Я. І. Єлейко, О. І. Єлейко, К. Є. Раєвський. – Львів : Львівський банківський інститут НБУ, 2000. – 176 с.

10. Іванов С. В. Методологічні підходи до визначення сутності інвестиційного потенціалу / С. В. Іванов // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Випуск 195, т. 1. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2004.

11. Литвинова В. В. Теоретические и методологические аспекты оценки инвестиционного климата региона / В. В. Литвинова // Молодой ученый. – 2011. – № 4. Т. 1. – С. 161–169 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.moluch.ru/archive/27/3028/>

12. Смаглюкова Т. М. Методика комплексной оценки инвестиционной привлекательности регионов с учетом их отраслевой специализации / Т. М. Смаглюкова // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 3 (23) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1538>

13. Матвієнко П. В. Оцінка інвестиційної привабливості регіонів / П. В. Матвієнко // Економіка та держава. – 2006. – № 12. – С. 66–71.

14. Говорун Я. В. Оцінка інвестиційного потенціалу регіону (на прикладі Сумської та Хмельницької областей) / Я. В. Говорун, В. Ф. Грищенко // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2010. – № 1. – С. 153–161.

15. Зайцев В. В. Інвестиційний потенціал регіона: методика оцінки / В. В. Зайцев, Д. Н. Худяков // Економіка и управление. – 2013. – № 1 (33). – С. 19–24.

16. Бутко М. П. Методологічні засади формування інвестиційного потенціалу регіональних господарських систем / М. П. Бутко, О. Ю. Акименко // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 5. – С. 3–7.

17. Мірошніченко П. І. Економіко-математичне моделювання інвестиційного потенціалу регіону / П. І. Мірошніченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1194>

REFERENCES

- Butko, M. P., and Akymenko, O. Yu. "Metodolohichni zasady formuvannya investytsiynoho potentsialu rehionalnykh hospodarskykh system" [Methodological bases of formation of the investment potential of regional economic systems]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 5 (2008): 3-7.
- Denysenko, M. P. "Investytsii v transformatsiinii ekonomitsii" [Investments in economy]. *Budivnytstvo Ukrainy*, no. 7 (2005): 2-7.
- Denysenko, M. "Mozhlyvosti aktyvizatsii investuvannya v suchasnykh umovakh" [Features intensify investment in modern conditions]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 1 (2003): 28-32.
- Hovorun, Ya. V., and Hryshchenko, V. F. "Otsinka investytsiynoho potentsialu rehionu (na pryklady Sumskoi ta Khmelnytskoi oblasti)" [Estimation of investment potential of the region (for example, Sumy and Khmelnytsky regions)]. *Visnyk Sumskoho derzhavnoho universytetu. Seriya «Ekonomika»*, no. 1 (2010): 153-161.

- Ivanov, S. V. "Metodolohichni pidkhody do vyznachennia sutnosti investytsiinoho potentsialu" [Methodological approaches to the nature of the investment potential]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*, vol. 1, no. 195 (2004).
- Litvinova, V. V. "Teoreticheskie i metodologicheskie aspekty otsenki investitsionnogo klimata regiona" [Theoretical and methodological aspects of the assessment of the investment climate in the region]. <http://www.moluch.ru/archive/27/3028/>
- Moiseienko, I. P. *Investuvannia* [Investments]. Kyiv: Znannia, 2006.
- Matviienko, P. V. "Otsinka investytsiinoi pryvablyvosti rehioniv" [Evaluation of investment attractiveness of regions]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 12 (2006): 66-71.
- Miroshnychenko, P. I. "Ekonomiko-matematychne modeliuвання investytsiinoho potentsialu rehionu" [Economic modeling investment potential of the region]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1194>
- Pilko, A. D., and Kis, V. V. "Modeli analizu kharakteru vzaiemozv'iazkiv mizh investytsiinoiu skladovoiu ekonomichnoho rozvytku ta pokaznykamy rivnia zhyttia naselennia u konteksti zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky rehionu" [Models of analysis of the nature of the relationships between investment component of economic development and standard of living indicators in the context of ensuring the economic security of the region]. In *Stratehii ekonomichnoho rozvytku: derzhava, rehion, pidpriemstvo*. Kherson: Helvetyka, 2015.
- Rayzberg, B. A., Lozovskiy, L. Sh., and Starodubtseva, E. B. *Sovremennyy ekonomicheskyy slovar* [Modern Dictionary of Economics]. Moscow: Infra-M, 1997.
- Rezyk, N. P. "Chynnyky formuvannia investytsiinoho klimatu" [Determinants of investment climate]. *Investytsiini priorityty epokhy hlobalizatsii: vplyv na natsionalnu ekonomiku ta okremiy biznes*. Dnipropetrovsk., 2008.25-27.
- Smagliukova, T. M. "Metodika kompleksnoy otsenki investitsionnoy privlekatelnosti regionov s uchetom ikh otraslevoy spetsializatsii" [Methodology of comprehensive estimation of investment attractiveness of the regions with regard to their industry specialization]. <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1538>
- Ushakov, V. V. "Sutnist poniat «investytsiina pryvablyvist rehionu» ta «investytsiinyi klimat v rehioni» ta faktory, shcho ikh obumovliuiut" [The essence of the concepts of "investment attractiveness of the region" and "investment climate in the region" and the factors that cause them]. http://lubbook.net/book_431_glava_1_Tema_1
- World Development Report 2005: A Better Investment Climate for Everyone (World Development Report)*: The International Bank for Reconstruction and Development; The World Bank, 2004.
- Yeleino, Ya. I., Yeleiko, O. I., and Raievskiy, K. Ie. *Investytsii, ryzyk, prohnoz* [Investment risk, prognosis]. Lviv: Lvivskiy bankivskiy instytut NBU, 2000.
- Zaytsev, V. V., and Khudiakov, D. N. "Investitsionnyy potentsial regiona: metodika otsenki" [Investment potential of the region: the method of estimation]. *Ekonomika i upravlenie*, no. 1 (33) (2013): 19-24.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

© 2015 СИГАЄВА Т. Є.

УДК 336.647

Сигаєва Т. Є. Методичний підхід до визначення економічної ефективності інвестиційних проектів

Метою статті є аналіз інвестиційних проектів за складовими економічної ефективності, що дозволить уточнити методичне забезпечення визначення економічної ефективності та надати йому комплексного характеру з урахуванням інтересів держави, територіальної громади, партнерів, інвесторів та підприємства. Запропоновано систему показників комплексного оцінювання економічної ефективності інвестиційних проектів, особливістю якої є визначення інтегрального показника, що розраховується за інтегральними показниками та значущістю трьох запропонованих складових економічної ефективності: суспільної, яка враховує інтереси держави та суб'єктів ринкового середовища (партнерів та споживачів); підприємницької, що характеризує інтереси підприємства, які втілюються в організаційному, техніко-технологічному та соціально-екологічному ефектах; інвестиційної, яка враховує інтереси інвестора за традиційними показниками економічної ефективності інвестиційного проекту.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна активність, проект, стратегія, капіталовкладення.

Формул: 13. **Бібл.:** 12.

Сигаєва Тетяна Євгенівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, організації та планування діяльності підприємства, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: Sigaeva31@mail.ru

УДК 336.647

UDC 336.647

Сигаєва Т. Е. Методический подход к определению экономической эффективности инвестиционных проектов

Целью статьи является анализ инвестиционных проектов по составляющим экономической эффективности, что позволит уточнить методическое обеспечение определения экономической эффективности и предоставит комплексный характер проекта с учетом интересов государства, территориальной общины, партнеров, инвесторов и предприятия. Предложена система показателей комплексной оценки экономической эффективности инвестиционных проектов, особенностью которой является определение интегрального показателя, рассчитываемого по интегральным показателям и значимости трех предложенных составляющих экономической эффективности: общественной, которая учитывает интересы государства и субъектов рыночной среды (партнеров и потребителей); предпринимательской, характеризующей интересы предприятия, которые воплощаются в организационном, технико-технологическом и социально-экологическом эффектах; инвестиционной, учитывающей интересы инвестора по традиционным показателям экономической эффективности инвестиционного проекта.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная активность, проект, стратегия, капиталовложения.

Формул: 13. **Библ.:** 12.

Сигаєва Тетяна Євгенівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, організації та планування діяльності підприємства, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: Sigaeva31@mail.ru

Sigaieva T. Ye. A Methodical Approach to Determining the Economic Efficiency of Investment Projects

The article is aimed at analyzing investment projects by the constituents of the economic efficiency in order to clarify the methodical support of determining economic efficiency and provide the comprehensive nature of the project, taking into account interests of the State, territorial communities, partners, investors and enterprise. The system of indicators for an integrated assessment of the economic efficiency of investment projects has been proposed, a characteristic of which is definition of an integral indicator, calculated by both integral indicators and significance of the three proposed components of economic efficiency: public, which takes into account interests of the State and the entities of the market environment (partners and consumers); business, which characterizes interests of enterprise that are implemented in the organizational, technical-technological and socio-environmental effects; investment, considering interests of investor by the traditional indicators of economic efficiency of investment project.

Key words: investments, investment activity, project, strategy, capital investment.

Formulae: 13. **Bibl.:** 12.

Sigaieva Tetiana Ye. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Economics, Organization and Planning of the Company, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: Sigaeva31@mail.ru

Інвестиційна активність суб'єктів господарювання визначається інвестиційним кліматом, однак клімат ще не гарантує досягнення очікуваних результатів у процесі реалізації інвестиційного проекту. Низькі показники ефективності функціонування в цілому та інвестиційної діяльності зокрема призводять до втрати позитивної динаміки зростання національною економікою і конкурентних переваг на світових ринках.

У процесі розробки і реалізації інвестиційних проектів перед суб'єктами інвестиційної діяльності постають питання оцінювання ефективності інвестиційних проектів в умовах значної невизначеності та ризику. У сучасних умовах, на етапі інституціоналізації національного ринку капіталу, що супроводжується відділенням відносин власності від відносин управління, тради-

ційні управлінські підходи до оцінки ефективності інвестиційних проектів і прийняття інвестиційних рішень не відповідають вимогам, що висуваються власниками підприємств.

Теоретичні, методичні питання перебігу інвестиційних процесів та взаємодії їх учасників знайшли відображення в працях таких вітчизняних і зарубіжних учених, як: І. Т. Балабанов, В. Беренс, Дж. Бернет, Г. Бірман, І. О. Бланк, І. Р. Бузько, А. Ф. Гойко, Ян. Х. Гордон, В. М. Гриньова, В. В. Ковальов, Дж. М. Лайхіф, Я. С. Мелкумов, П. А. Орлов, А. А. Пересада, А. А. Садеков, П. Сміт, В. Г. Федоренко, П. М. Хавранек, В. М. Хобта, Я. Хонко, М. В. Чорна, Н. І. Чухрай, У. Шарп, О. М. Шершнюк, А. І. Яковлев, О. М. Ястремська та ін.

Приймати науково обґрунтовані інвестиційні рішення для залучення інвестиційних ресурсів, передаючи інформацію про потенційні результати інвестування, які визначаються за допомогою аналізу показників економічної ефективності, можна лише на основі розробки системи показників, яка б дозволила комплексно враховувати інтереси всіх суб'єктів інформаційної взаємодії [1, 6].

З цією метою доцільно визначитися з вимогами до таких показників, які повинні:

- ✦ урахувати інтереси всіх суб'єктів, що беруть участь в інвестуванні;
- ✦ урахувати цілі учасників інвестиційного процесу;
- ✦ визначати не тільки основні, а й додаткові ефекти від інвестування;
- ✦ визначати показники за динамічними моделями з урахуванням фактора часу, тобто за допомогою методу дисконтування;
- ✦ сприяти обґрунтованому ухваленню управлінських рішень на основі врахування чинників інвестування, які діють та здатні створювати ефекти у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Оскільки в процесі інвестування беруть участь три групи суб'єктів: підприємство; інвестор; суспільство в особі: держави, суб'єктів ринку, на який спрямовані результати інвестування, а саме: партнери підприємства, його конкуренти та територіальна громада, систему показників оцінювання економічної ефективності інвестиційних проектів доцільно представити за трьома складовими: суспільною, підприємницькою та інвестиційною [5, 9].

Суспільна складова повинна враховувати той ефект, який отримуватиме держава, а саме – додаткові надходження в бюджети всіх рівнів.

Підприємницька складова віддзеркалює інтереси підприємства, тобто ті додаткові ефекти, які воно може отримати від впровадження інвестиційного проекту та які створюються в процесі реалізації проекту в разі вдосконалення організації відтворювальних процесів, заміни, модернізації або технічного переозброєння основних фондів, що вимагатиме також заміни технології, удосконалення управління працею працівників підприємства, що зумовлює отримання соціального ефекту та поліпшення екологічної ситуації.

Інвестиційна складова характеризує інтереси інвестора, що вкладає кошти для отримання прибутку, страхування власних коштів у найвигідніші терміни [2, 3, 7, 12].

Урахування трьох запропонованих складових дозволить комплексно визначити економічну ефективність інвестиційних проектів та врахувати інтереси інвесторів, а значення показників за кожною складовою доцільно використовувати як підґрунтя для формування сутності інформаційних повідомлень у процесі інформаційної взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем.

Таким чином, сутність запропонованих складових є такою. Суспільна характеризує ефективність (державну та ринкову, за державною доцільно розраховувати ефективність бюджетних надходжень і додаткових соціальних та екологічних ефектів, а за ринковою –

додаткові переваги для суб'єктів ринку: партнерів та споживачів). Підприємницька ефективність дозволяє визначитися з додатковою економією, що виникає на підприємстві в разі запровадження інвестиційного проекту в соціально-екологічній, організаційній, техніко-технологічній сферах його діяльності. Інвестиційна безпосередньо характеризує проект як джерело формування додаткових надходжень від вкладання коштів, їх доцільно визначати за класичними показниками економічної ефективності.

Визначити показники за наведеними складовими доцільно згідно із запропонованими етапами.

1. Визначення показників суспільної економічної ефективності інвестиційного проекту.

2. Визначення показників інвестиційної економічної ефективності інвестиційного проекту.

3. Визначення показників підприємницької економічної ефективності інвестиційного проекту.

4. Аналіз кількісних значень розрахованих показників економічної ефективності та співставлення їх з критеріальними (за певним проектом або підприємством-лідером), середньогалузевими (за видами економічної діяльності) або очікуваними інвестором значеннями.

5. Ранжування проектів за розрахованими показниками економічної ефективності за інтегральним показником, якщо на підприємстві або в інвестора є декілька пропозицій щодо вкладання коштів.

Згідно зі спрямованістю суспільну ефективність доцільно згрупувати за означеними напрямками з урахуванням запропонованих показників.

1. Суспільна ефективність включає такі показники.

1.1. Показник бюджетних надходжень (C1):

1.2. Показник покриття пільг на інвестування (ППП).

1.3. Показник інноваційної спрямованості проекту (C3) доцільно побудувати за такими логічними твердженнями, межі яких доцільно привести у відповідність з шкалою Харрінгтона. Якщо предмет інноваційного проекту не має аналогів, його значення відповідає 1, якщо має аналоги, відповідає – 0,65, якщо перевищує вітчизняні аналоги – 0,34, якщо відповідає вітчизняним аналогам – 0,21.

1.4. Показник міжнародної спрямованості інвестиційного проекту (C4). Його значення повинні характеризувати експортоорієнтованість продукції та її імпортозамінюваність. За кожною наведеною ознакою проект може отримати оцінку 0,5, що в сумі дасть максимальне значення показника – 1.

1.5. Показник ринкової спрямованості [10]

$$C5 = \text{ВІПР} / \text{ЗВІП}, \quad (1)$$

де *ВІПР* – витрати за інвестиційним проектом, які мали місце в регіоні (саме ці витрати зумовлюють прискорення обіговості грошових коштів інших суб'єктів підприємства на даній території, оскільки витрати за проектом стимулюватимуть виробництво в інших галузях економіки, тому що проект в цьому разі виступатиме як споживач, а підприємницької структури – як виробники послуг та продукції), тис. грн;

ЗВІП – загальні витрати за проектом.

1.6. Показник соціальної спрямованості інвестицій (С6):

$$C6 = ВПРТ / ЗСІ, \quad (2)$$

де ВПРТ – витрати, передбачені проектом на розвиток соціально значущих об'єктів, розташованих на території реалізації проекту, тис. грн.

1.7. Показник оплати праці (С7) [10]:

$$C7 = СЗП / СГЗП, \quad (3)$$

де СЗП – середньомісячна заробітна плата одного працюючого за проектом, грн.;

СГЗП – середньогалузева (або за видом економічної діяльності чи в регіоні) заробітна плата одного працюючого за той же період часу.

1.8. Показник екологічної спрямованості (К8) [10]:

$$K8 = ВЕП / ЗСІ, \quad (4)$$

де ВЕП – витрати передбачені проектом на поліпшення стану навколишнього середовища, тис. грн.

Усі показники суспільної ефективності можна об'єднати в один інтегральний і розрахувати його як середньоарифметичний, оскільки значущість кожного з них є однаково важливою.

Уцілювання інформації до значення одного інтегрального показника є доцільним, але викликає критику. На практиці та в процесі обґрунтування методик оцінки окремі вчені-економісти не поділяють такої думки, але запропонована постановка цього питання полегшує прийняття управлінських рішень щодо інвестування, виділення бюджетних коштів та надання пільг, визначення виду як інвестиційної стратегії, так і стратегії інформаційної взаємодії.

Показники підприємницької економічної ефективності інвестиційного проекту доцільно розглядати як ефект або економію від запровадження пропозицій проекту за такими показниками [10].

1. Ефект від підвищення працездатності за рахунок поліпшення умов праці (П1):

$$П1 = КП \cdot ППП, \quad (5)$$

де КП – кількість працівників, для яких умови праці поліпшуються, що буде сприяти підвищенню їхньої працездатності, осіб;

ППП – середній приріст продуктивності праці одного працівника, грн/особу.

2. Економія від використання зворотних відходів (П2):

$$П2 = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n (Ц_{ij} - C_{ij}) \cdot O_{ij}, \quad (6)$$

де C_{ij} – ціна реалізації одиниці продукції i -го виду, отриманої з j -го виду відходів, грн;

C_{ij} – вартість утилізації j -го виду відходів, необхідних для виготовлення i -го виду продукції, грн;

O_{ij} – обсяг виробництва i -го виду продукції, виготовленої з j -го виду відходів, отриманих у результаті їхнього уловлювання і використання, шт.;

m – кількість видів продукції;

n – кількість видів відходів.

3. Економія від збільшення терміну експлуатації устаткування (П3):

$$П3 = \sum_{i=1}^n C_i \cdot K_p \cdot \Delta T_i, \quad (7)$$

де C_i – середньорічна вартість устаткування i -го виду, грн;

K_p – коефіцієнт рентабельності основних фондів, о.а.;

ΔT_i – збільшення терміну експлуатації устаткування в результаті проведення екологічних заходів, років;

n – кількість видів устаткування, на які шкідливо впливають умови виробництва [4].

У даний час в Україні екологічна експертиза проектів проводиться при виникненні реальної необхідності, однак її повинен проходити кожний інвестиційний проект, у якому доцільно висвітлити питання щодо напрямків проведення аналізу, кількісних оцінок кожного, що характеризують екологічний ефект.

Існуючі підходи до багатоаспектного аналізу інвестиційних проектів не враховують економію засобів, що виникає при вдосконалюванні організації виробництва, праці й управління в результаті їхнього впровадження. Дослідження показали, що доцільно кількісно оцінити організаційний ефект і ефективність з урахуванням додаткового прибутку, що утворюється від збільшення кількості продукції за рахунок застосування прогресивних форм, методів, способів організації виробничого процесу, підготовки виробництва, праці й управління [8, 9, 11].

4. Поліпшення якості продукції внаслідок проведення організаційних заходів (П4):

$$П4 = \sum_{i=1}^m \Delta C_i \cdot ОП_i, \quad (8)$$

де ΔC_i – збільшення ціни одиниці продукції i -го виду, грн;

$ОП_i$ – обсяг випуску i -го виду продукції підвищеної якості за період, шт.

У разі використання прогресивних технологій і техніки зменшаться витрати, що дозволить підприємствам отримувати техніко-технологічний ефект, що полягає в економії від зменшення собівартості продукції.

5. Економія від зниження собівартості випуску продукції за рахунок скорочення витрат (П5):

$$П5 = \sum_{i=1}^m \Delta B_i \cdot O_i, \quad (9)$$

де ΔB_i – зниження матеріальних, енергетичних та інших видів витрат у процесі випуску одиниці продукції i -го виду, грн;

O_i – середньорічний обсяг випуску продукції i -го виду, шт.

Загальна величина техніко-технологічного ефекту є сумою за двома запропонованими напрямками, а рівень відповідної ефективності може бути визначений як відношення очікуваного ефекту до проінвестованих на його отримання коштів.

Інтегральний показник підприємницької ефективності доцільно розраховувати як питому вагу суми всіх отриманих ефектів та економії до загальної суми інвестицій.

Таким чином, об'єднання запропонованих показників підприємницької ефективності дозволить розглядати інвестиційний проект комплексно з позиції його вигідності підприємству, на якому він реалізується.

Інвестиційну складову економічної ефективності доцільно розраховувати за традиційними показниками ефективності, оскільки вони повно відображають основні цілі інвестора – отримання прибутку у певний термін.

До показників інвестиційної ефективності слід віднести такі.

1. Середня норма прибутку на інвестиції (*Сно*):

$$C_{но} = \frac{СП - П}{СІ} = \frac{ЧП}{СІ}, \quad (10)$$

де *СП* – середньорічний прибуток;

П – податки;

СІ – середнє значення інвестицій;

ЧП – чистий прибуток.

Сно зiстаєється з нормою прибутку.

Недоліками цього показника є те, що він базується на бухгалтерській величині доходу, а не на грошових потоках, не враховуються час потоку і відтоку засобів, інфляція. Перевагами є простота і доступність.

2. Термін окупності (*Ток*), що являє собою тривалість часу, протягом якого дисконтовані прогнози надходження коштів перевищать недисконтовану суму інвестицій:

$$T_{ок} = \frac{ВВ}{ПГ}, \quad (11)$$

де *ВВ* – вихідні фінансові витрати;

ПГ – річний приплив готівки за період відшкодування.

Ток доцільно порівнювати з максимально прийнятним.

Недоліками цього показника є неможливість вимірювання рентабельності, врахування розподілу грошових потоків за певний період, груба оцінка ліквідності. Перевагами можна вважати використання для приблизної оцінки ризику, також він добре працює в сполученні з внутрішньою нормою прибутку.

3. Внутрішня норма прибутковості (*ВНoП*).

ВНoП – коефіцієнт дисконтування, що врівноважує поточну вартість припливів коштів і поточну вартість їхніх відтоків, що утворилися в результаті реалізації *РІП*. Недоліками показника є те, що він дає приблизний результат. Переваги полягають у можливості вимірювання вартості грошей у часі. *ВНoП* слід порівнювати зі ставкою відсікання, тобто мінімальною нормою прибутку на інвестиції в основні засоби. За ставкою відсікання інвестиційний проект може бути ефективним, тобто якщо *ВНoП* більше ставки відсікання, рентабельність підприємства буде збільшуватися, тобто *РІП* вважається ефективним.

4. Показник чистої поточної вартості (*ЧПВ*).

ЧПВ дорівнює різниці поточної вартості грошових потоків і поточної вартості грошових відтоків.

$$ЧПВ = \sum_{i=1}^n \frac{ГПi}{(1+k)^i} - СВ, \quad (12)$$

де *k* – рентабельність *РІП* або підприємства.

5. Індекс рентабельності (*ІР*) – поточна вартість майбутніх грошових потоків *РІП* по відношенню до інвестиційної суми:

$$ІР = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{ГПi}{(1+k)^i}}{СВ}. \quad (13)$$

РІП вважається рентабельним тільки в тому разі, коли *ІР* > 1.

Об'єднати всі показники в інтегральний можливо, нормуючи їх з показниками інших проектів, що є альтернативними.

Інтегрувати показники суспільної, підприємницької та інвестиційної складових в один інтегральний можливо за моделлю адитивної згортки. Оскільки кожна із запропонованих складових має різне значення для певного виду проекту та суб'єктів, що його оцінюють за критерієм ефективності, це необхідно врахувати в процесі розрахунку загального показника економічної ефективності проекту. Таке врахування забезпечується використанням коефіцієнтів значущості складових.

У процесі економічного аналізу інвестиційних проектів за допомогою інтегральних показників органи управління і місцевого самоврядування та бізнес-партнери зможуть прийняти обґрунтовані рішення щодо вкладання коштів у певні об'єкти з метою отримання прибутку або користування пільгами, забезпечення сталого економічного розвитку певної території, підвищення рівня добробуту членів спільноти на основі поліпшення соціально-екологічних умов проживання, споживання якісної продукції, що відповідає світовому рівню. Використання запропонованого підходу до економічного аналізу прийняття інвестиційних рішень з боку органів управління і бізнес-структур дозволить гармонізувати їх інтереси та використовувати інформацію про економічну ефективність як підґрунтя для інформаційної взаємодії з підприємством та стрижневу інформацію про інвестування пропозицій суб'єктів господарювання в разі залучення зовнішніх інвестиційних ресурсів.

Розраховані на основі запропонованої системи інтегральні показники суспільної, підприємницької та інвестиційної складових дозволять визначити координати підприємства за ефективністю інвестиційного проекту.

Таким чином, проведені дослідження доводять необхідність розрахунку економічної ефективності з урахуванням ефекту, який може отримати держава, інвестори та підприємства. Це підвищить рівень об'єктивності отриманої інформації та обґрунтованість інвестиційних рішень щодо формування стратегій інформаційної взаємодії та заходів з їх реалізації.

ВИСНОВКИ

Розроблена система показників комплексного оцінювання економічної ефективності інвестиційних проєктів має теоретичне та практичне значення і може бути рекомендована для подальшого використання. Розраховані на основі запропонованої системи інтегральні показники ефективності дозволяють визначити координати інвестиційного проєкту певного підприємства у площині стратегій і обрати ту з них, яка є найбільш дієвою та здатна задовольнити вимоги інвесторів, не порушуючи узгодженості дій і не протиставляючи інтереси її складових щодо капіталовкладень. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Бланк И. А.** Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. – К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2008. – 448 с.
2. **Грачева М. В.** Риск-анализ инвестиционного проекта / Под ред. М. В. Грачевой, А. Б. Секерина. – М. : Юнити-Дана, 2007. – 351 с.
3. **Ковалев В. В.** Методы оценки инвестиционных проектов / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 419 с.
4. **Микков У. Э.** Оценка эффективности капитальных вложений / У. Э. Микков. – М. : Наука, 1991. – 204 с.
5. **Онкієнко С. В.** Облікові методи оцінки інвестиційної привабливості / С. В. Онкієнко // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 7. – С. 49–51.
6. **Пересада А. А.** Проектне фінансування : підручник / А. А. Пересада, Т. В. Майорова, О. О. Ляхова. – К. : КНЕУ, 2005. – 736 с.
7. **Смоляк С. А.** Оценка эффективности инвестиционных проектов в условиях риска и неопределенности / С. А. Смоляк. – М. : Наука, 2008. – 305 с.
8. **Хавер В. М.** Формування економічної моделі з дослідження можливості реалізації інноваційного проєкту / В. М. Хавер // Бізнес Інформ. – Харків, – 2013. – № 6. – С. 132–145.
9. **Царёв В. В.** Оценка экономической эффективности инвестиций / В. В. Царёв. – Одесса, 2008. – 464 с.
10. **Ястремська О. М.** Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади : наукове видання. – Харків : Вид. ХДЕУ, 2004. – 472 с.
11. **Scott, W. R.** Financial Accounting Theory / William R. Scott. – Second Edition. – Scarborough, Ontario: Prentice Hall Canada Inc., 2008.
12. **Ross, S.** The Determination of Financial Structure: The Incentive-Sygnalling Approach / S. Ross // Bell Journal of Economics. – 2009. – Vol. 8. – P. 23–40.

REFERENCES

- Blank, I. A. *Investitsionnyy menedzhment* [Investment management]. Kyiv: Elga-N; Nika-Tsentr, 2008.
- Gracheva, M. V. *Risk-analiz investitsionnogo proekta* [Risk analysis of the investment project]. Moscow: Yuniti-Dana, 2007.
- Kovalev, V. V. *Metody otsenki investitsionnykh proektov* [Methods for evaluation of investment projects]. Moscow: Finansy i statistika, 2009.
- Khaver, V. M. "Formuvannya ekonomichnoi modeli z doslidzhennia mozhlivosti realizatsii innovatsiinoho proektu" [Formation of the economic model of study the feasibility of an innovative project]. *Biznes Inform*, no. 6 (2013): 132-145.
- Mikkov, U. E. *Otsenka effektivnosti kapitalnykh vlozheniy* [Evaluating the effectiveness of capital investments]. Moscow: Nauka, 1991.

Onikiienko, S. V. "Oblikovi metody otsinky investytsiinoi pryvablyvosti" [Accounting methods of evaluation of investment attractiveness]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 7 (2009): 49-51.

Peresada, A. A., Maiorova, T. V., and Liakhova, O. O. *Proektnе finansuvannia* [Project financing]. Kyiv: KNEU, 2005.

Ross, S. "The Determination of Financial Structure: The Incentive-Sygnalling Approach". *Bell Journal of Economics*, vol. 8 (2009): 23-40.

Scott, W. R. *Financial Accounting Theory*. Scarborough, Ontario: Prentice Hall Canada Inc., 2008.

Smoliak, S. A. *Otsenka effektivnosti investitsionnykh proektov v usloviakh riska i neopredelennosti* [Evaluating the effectiveness of investment projects in conditions of risk and uncertainty]. Moscow: Nauka, 2008.

Tsarev, V. V. *Otsenka ekonomicheskoy effektivnosti investitsiy* [Estimation of economic efficiency of investments]. Odessa, 2008.

Yastremska, O. M. *Investytsiina diialnist promyslovykh pidpriemstv: metodolohichni ta metodychni zasady* [Investment activity of industrial enterprises: methodological and methodical bases]. Kharkiv: KhDEU, 2004.

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЯК ГАРАНТІЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

© 2015 ПЛЕШАКОВА Н. А.

УДК 336

Плешакова Н. А. Інноваційний розвиток як гарантія фінансової стабільності України

Мета статті полягає в дослідженні позиції України у світових рейтингах, які оцінюють технологічну та інноваційну конкурентоспроможність країн, та обґрунтування необхідності інноваційного розвитку для забезпечення фінансової стабільності. Розглянуто сутність поняття «фінансова стабільність», систематизовано погляди дослідників на особливості інноваційних процесів. У результаті дослідження було проаналізовано позиції України у світових рейтингах, зокрема: Глобальному інноваційному індексі (Global Innovation Index), Індексі глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму (The Global Competitiveness Index), Індексі економіки знань (The Knowledge Economy Index) Інституту Світового банку та Загальному інноваційному індексі Європейського інноваційного табло (European Innovation Scoreboard). Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є визначення шляхів розвитку державної інноваційної політики для забезпечення фінансової стабільності України.

Ключові слова: Глобальний інноваційний індекс, Індекс глобальної конкурентоспроможності, Європейське інноваційне табло, Індекс економіки знань, інновації, інноваційна політика, рейтинг, фінансова стабільність.

Рис.: 1. **Бібл.:** 11.

Плешакова Наталія Анатоліївна – аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)
E-mail: ayanata@ya.ru

УДК 336

UDC 336

Плешакова Н. А. Инновационное развитие как гарантия финансовой стабильности Украины

Plieshakova N. A. Innovative Development as a Guarantee of the Financial Stability in Ukraine

Цель статьи заключается в исследовании позиции Украины в мировых рейтингах, оценивающих технологическую и инновационную конкурентоспособность стран, и обоснование необходимости инновационного развития для обеспечения финансовой стабильности. Рассмотрены сущность понятия «финансовая стабильность», систематизированы взгляды исследователей на особенности инновационных процессов. В результате исследования были проанализированы позиции Украины в мировых рейтингах, в частности: Глобальном инновационном индексе (Global Innovation Index), в Индексе глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума (The Global Competitiveness Index), Индексе экономики знаний (The Knowledge Economy Index) Института Всемирного банка и общем инновационном индексе Европейского инновационного табло (European Innovation Scoreboard). Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является определение путей развития государственной инновационной политики для обеспечения финансовой стабильности Украины.

The article is aimed at studying Ukraine's positions in the world rankings, which estimate the technological and innovative competitiveness of countries, substantiating of the necessity of innovation development to ensure financial stability. Essence of the notion of «financial stability» was considered, views of researchers on specifics of innovative processes were systematized. As result of the study, Ukraine's positions in the world rankings have been analyzed, in particular: the Global Innovation Index, The Global Competitiveness Index of the World Economic Forum, The Knowledge Economy Index of the World Bank Institute and global innovation index of the European Innovation Scoreboard. Prospect of further research in this area is to determine ways of development of the State innovation policy in order to ensure the financial stability of Ukraine.

Ключевые слова: Глобальный инновационный индекс, Индекс глобальной конкурентоспособности, Европейское инновационное табло, Индекс экономики знаний, инновации, инновационная политика, рейтинг, финансовая стабильность.

Key words: Global Innovation Index, The Global Competitiveness Index, European Innovation. Scoreboard, The Knowledge Economy Index, innovation, innovation policy, rating, financial stability

Рис.: 1. **Библ.:** 11.

Рис.: 1. **Библ.:** 11.

Плешакова Наталья Анатольевна – аспирантка, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)
E-mail: ayanata@ya.ru

Plieshakova Nataliia A. – Postgraduate Student, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)
E-mail: ayanata@ya.ru

Прискорення процесів глобалізації фінансових зв'язків і посилення конкуренції на світових ринках вимагають об'єктивної необхідності системних і скоординованих дій держави, бізнесу й суспільства в забезпеченні фінансової стабільності країни. Підґрунтям стабільного економічного зростання є інноваційний розвиток економіки держави в цілому та промисловості, зокрема. Інноваційність економіки передбачає можливість створювати, розповсюджувати та нарощувати нововведення, за рахунок створення інноваційної продукції та інноваційних технологій.

Проблеми інноваційного розвитку національної економіки привертають увагу багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, серед них: П. Друкер, Дж. Кейнс, М. Портер, В. Геець, Н. Данік, І. Лютий, М. Коңдратєв, М. Крупка, Л. Федулова, А. Чухно та інші. Більшість вчених вважають, що саме від активності державної політики залежить інноваційний розвиток економіки та фінансова стабільність держави.

Метою статті є дослідження позиції України у світових рейтингах, які оцінюють технологічну та інноваційну конкурентоспроможність країн, та обґрунтування необхідності інноваційного розвитку для забезпечення фінансової стабільності.

Для сучасної світової економіки поняття «стабільність» є фундаментальним, оскільки без достатнього рівня стійкості національних і світових фінансових ринків неможливо забезпечити економічне зростання й надійне функціонування фінансового сектора. Це обумовлено глобалізаційними процесами, лібералізацією зовнішньоекономічних зв'язків, послабленням державного контролю та ін. факторами.

В. В. Козюк пропонує таке визначення: «під глобальною фінансовою стабільністю розуміємо такий розвиток фінансового сектора, який би сприяв довгостроковому зростанню глобальної економіки в цілому, забезпечив безперешкодне фінансування дефіцитів пла-

тіжних балансів із приватних джерел ..., створив рамкові умови для запобігання кризовим ситуаціям у фінансово-банківській і валютно-курсовій сферах ... » [4].

П. Шпіка визначає фінансову стабільність як процес, який включає достовірну оцінку фінансових ризиків та ефективну систему управління ними з використанням новаторського підходу [9].

Поняття фінансової стабільності розглядається Ф. Мишкіним через стан нестабільності, коли фінансова система більше не може виконувати свою роботу в управлінні обігом коштів, які мають здатність перетворюватися в інвестиції [11].

Таким чином, для визначення макроекономічної стабільності доцільно використати інтегрований підхід, який поєднує досягнення фінансової стабільності поряд із піднесенням виробництва за допомогою інноваційного розвитку.

Вичерпання чинників екстенсивного економічного розвитку обумовлює постійне посилення уваги до пошуку нових факторів прискорення економічної динаміки, адекватних сучасному стану розвитку світової економіки. Прогресивні технології, організаційні рішення все більшою мірою визначають економічний успіх діяльності держави, забезпечують розвиток і фінансову стабільність. Інноваційні процеси суттєво змінюють світові ринки.

Інноваційна діяльність є складним процесом трансформації новоотриманих ідей та знань в об'єкт економічних відносин. Інноваційна діяльність в умовах переходу економіки на інноваційний шлях розвитку набуває особливого значення. Охопивши різні аспекти ринкових відносин (виробничі, підприємницькі, соціальні, науково-технічні), інноваційний процес сприяє зростанню промислового виробництва, дає змогу підвищувати продуктивність праці, залучати до виробничої сфери нові резерви.

Зрозуміло, що такий процес становить складну багаторівневу систему економічних відносин щодо «уречевлення» знань, якій властиві специфічні взаємозв'язки та закономірності. З огляду на значну, часом визначальну, роль, яку інноваційні процеси відіграють у сучасній економіці, визначення та врахування цих особливостей є неодмінною умовою забезпечення ефективності економічної стратегії держави [6].

Основними особливостями інноваційних процесів стають: зростаюче насичення науково-інноваційним продуктом (ідеями, патентами, інформацією тощо) і різноманітною інноваційною продукцією (новими конкурентоспроможними товарами, послугами), а також якісно новий характер конкуренції, головною ознакою якої є можливість співробітництва конкурентів у розробці та здійсненні інноваційних проектів [8].

Для довгострокового прогнозування розвитку науки та технологій у розвинених країнах (Японії, Німеччині, Великобританії, США, Франції й багатьох інших) активно використовується методологія Форсайт (метод передбачення). Форсайт зарекомендував себе як найефективніший інструмент для визначення пріоритетів у галузі науки та технологій [3].

Аналіз інноваційної активності можна проводити на трьох ієрархічних рівнях:

- ✦ *глобальному* – порівняння груп (блоків) країн, сформованих як за географічним, так і політико-економічним критерієм (країни Східної Європи та Центральної Азії, Америки та Європи, ЄС та СНД і т. д.). Рівень об'єктивності результатів подібного порівняння досить низький, враховуючи внутрішні особливості країн, існуючий розрив у статистичних показниках соціально-економічного розвитку країн;
- ✦ *національному* – порівняння окремих країн, що більш коректно з точки зору об'єктивності отриманих результатів, оскільки в даному випадку, незважаючи на те, що проблема вибору показників для оцінки все ще залишається дуже гострою, усе ж можливо визначити набір уніфікованих показників, що дозволяє виконати порівняльний аналіз країн, визначити їх сильні та слабкі сторони;
- ✦ *регіональному* – порівняння регіонів всередині конкретної країни як найбільш коректне з точки зору порівнянності використовуваних показників, оскільки вони, як правило, приймаються на державному рівні та не відрізняються від регіону до регіону.

Джерелами статистичних даних для аналізу інноваційної активності на глобальному рівні виступають великі міжнародні організації, в числі яких ООН, МВФ, Світовий банк, СОТ. Міжнародні та національні бази статистичних даних охоплюють практично всі аспекти глобального розвитку. Дуже корисними для міжнародних досліджень можуть бути різні індекси [5].

Зокрема, про низький рівень розвитку інноваційного середовища в Україні свідчать низькі позиції України в міжнародних рейтингах, які оцінюють технологічну та інноваційну конкурентоспроможність країн. Серед них Глобальний інноваційний індекс міжнародної бізнес-школи INSED Всесвітньої організації інтелектуальної власності, Глобальний індекс конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму в Давосі, Індекс економіки знань Інституту Світового банку та Загальний інноваційний індекс Європейського інноваційного табло, що оцінюється компанією EuroINNO за підтримки Єврокомісії [3].

Найпоширенішим інструментом для міжкраїнних порівнянь на загальносвітовому рівні є Глобальний інноваційний індекс (*Global Innovation Index*) – методика оцінки ефективності національних інноваційних систем, розроблена експертами Корнельського університету, міжнародної бізнес-школи INSED і Всесвітньою організацією інтелектуальної власності, що дозволяє визначити диспозицію країн – інноваційних лідерів та аутсайдерів. Фахівці у сфері інновацій вважають цей показник найбільш всеохоплюючим і придатним для комплексного оцінювання ступеня інноваційності країни, активності урядів у стимулюванні інноваційної діяльності та результатів комерціалізації наукової діяльності. Глобальний інноваційний індекс фокусується на визначен-

ні слабких і сильних сторін країн в інноваційній сфері, а також їх здатності до використання новітніх технологій та людського потенціалу. Оцінюються вхідні критерії, які засвідчують інноваційну спроможність країни, та результуючі критерії, які демонструють ефективність інноваційної діяльності [5].

Згідно з доповіддю «Глобальний інноваційний індекс 2015», провідними країнами-інноваторами у світі є Швейцарія, Сполучене Королівство, Швеція, Нідерланди і Сполучені Штати Америки, у той час як Китай, Малайзія, В'єтнам, Індія, Йорданія, Кенія і Уганда входять до групи країн, які вийшли в лідери серед країн з аналогічними економічними показниками. Україна у загальному рейтингу займає 64 місце зі 141 країни, для порівняння у 2014 ро. вона займала 63 місце.

За даними останнього звіту Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність у 2014–2015 рр., Україна серед 144 країн посіла 76-е місце проти 84-го у 2013–2014 рр. Провідні позиції займають Швейцарія, Сінгапур та США, які складають трійку лідерів. З інших країн СНД Росія за рік піднялася з 64 на 53 місце, Молдова – з 89 на 82, Киргизстан – зі 121 на 108, Азербайджан – з 39 на 38 місце, Казахстан зберіг 50-у позицію, Вірменія опустилася з 79 на 85 у загальному рейтингу.

За даними Звітів про індекс глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму за 2014–2015 рр., Україна досягла другої стадії розвитку – країни з ефективноорієнтованою економікою. Відтак, визначальними чинниками конкурентоспроможності для України є: вища та професійна освіта, ефективність товарних ринків, ефективність ринку праці, розвиненість фінансового ринку, технологічна готовність, обсяг ринку. За методикою Всесвітнього економічного форуму, для країн, які в загальному рейтингу не досягли 50-го місця, будь-яка окрема складова індексу, що відповідає значенню рейтингу вище, ніж 51-е місце, вважається відносною конкурентною перевагою. Тому «Вища та професійна освіта», «Охорона здоров'я та початкова освіта» та «Обсяг ринку» є конкурентни-

ми перевагами України. До групи критичних відставань України (позиція у загальному рейтингу нижче 100-го місця) належать: «Інститути», «Ефективність товарних ринків», «Розвиненість фінансового ринку», «Макроекономічна стабільність» [10].

Важливою складовою реалізації політики ЄС у науково-інноваційній сфері стало створення спеціальної системи Європейського інноваційного табло – *European Innovation Scoreboard (EIS)*. Система індикаторів дозволяє зафіксувати ситуацію в кожній галузі – як у кожній країні, так і у цілому по ЄС, сформулювати оціночні шкали, відслідковувати тенденції (тренди) за ключовими показниками. Аналіз отриманої інформації дає змогу розробити заходи практичної допомоги тим країнам, які мають відносно невисокі значення показників, що прийняті як контрольні.

За даними індикаторів Європейського інноваційного табло, Україна має статус «Інноватор, що формується» зі значенням зведеного індексу 0,206, випереджаючи Болгарію (0,175). Найближчим конкурентом, якого Україна може наздогнати, є Румунія (0,219). Загалом же значення зведеного індексу інновацій для України є вдвічі меншим за середнє по країнах ЄС (0,544).

Так, серед країн, які брали участь в Інноваційному табло Євросоюзу 2014 за напрямом «Людські ресурси», Україна із значенням 0,561 випередила Латвію, Грецію і Люксембург та ряд інших країн. Найближчим конкурентом України на даний момент є Польща (0,567). У свою чергу, середнє значення по ЄС становить 0,583, що лише на 4% більше за відповідне вітчизняне. Загалом, європейські аналітики оцінюють Україну як країну з високим рівнем освіченості дорослого населення, що і підкреслює значення напряму «Людські ресурси».

Більш впевнену позицію Україна займає за напрямом «Інвестиції фірм». Зі значенням 0,311 Україна випередила Туреччину (0,093), Латвію (0,105), Румунію (0,128), Болгарію (0,133), Норвегію (0,194) і ряд інших країн. Загалом із 35 країн – учасниць дослідження за даним напрямом Україна зайняла 22-гу позицію. У порівнянні із середнім значенням по ЄС (0,417) відповід-

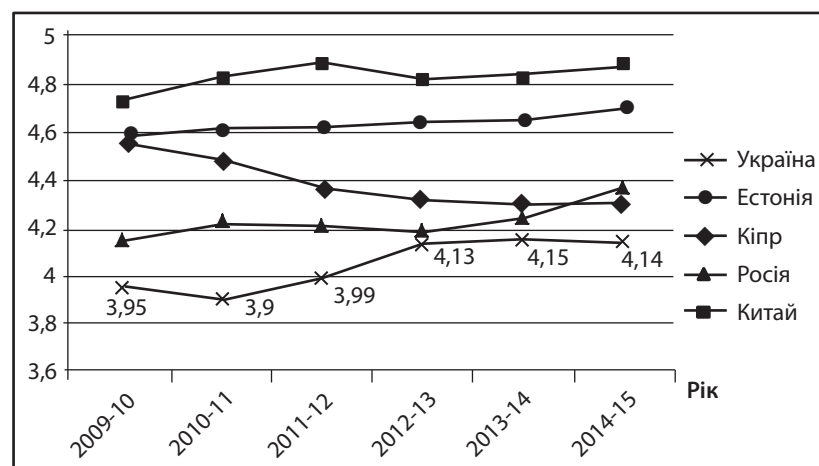


Рис. 1 Динаміка показників індексу конкурентоспроможності 2006–2014 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [10].

не значення для вітчизняної економіки становить від нього 75%, що є досить пристойним результатом. Проте залишається питання «віддачі» інвестицій, тобто їхньої ефективності та впливу на розвиток інноваційної діяльності, структурну перебудову та зростання високотехнологічних секторів [1].

Дещо відрізняється від європейської система вимірювання інноваційного розвитку територій у США. Зведений індекс інноваційного розвитку (*Portfolio Innovation Index*) американських регіонів (штатів і округів) складається з чотирьох блоків, кожному з яких присвоєно різні вагові коефіцієнти: людський капітал (30%), економічна динаміка (30%), продуктивність і зайнятість (30%) і добробут (10%). До кожного блоку входять від 5 до 7 показників, що відображають його зміст.

Заслуговує на увагу щорічний Індекс економіки знань (*The Knowledge Economy Index*) – комплексний показник, який характеризує рівень розвитку економіки, заснованої на знаннях, у країнах і регіонах світу, що розраховується за методикою Світового банку. В основі розрахунку Індeksu лежить запропонована Світовим банком «Методологія оцінки знань», яка включає комплекс зі 109 структурних і якісних показників, об'єднаних у чотири основні групи. У 2012 р. дослідження охопило 146 держав і територій. Індекс використовується державами для аналізу проблемних моментів в їхній економічній політиці та вимірювання готовності країни до переходу на модель розвитку, заснованої на знаннях.

За підсумками 2012 р. Україна посіла 56 місце серед 146 країн в рейтингу Індeksu «Економіки знань-2012» з показником 5,73 та зайняла перше місце серед країн з рівнем доходу нижче середнього. Найближчими сусідами України за рейтингом є Росія (55-те місце зі значенням індексу 5,75) та Македонія (57-ме місце зі значенням індексу 5,65). Треба зазначити, що протягом 2007–2009 рр. позиція України була незмінною – 51-е місце рейтингу, хоча у 2000 р. вона займала 55-ту позицію зі значенням індексу 5,65. Основною конкурентоспроможною перевагою України залишається освіта (21-е місце в рейтингу). Коефіцієнт охоплення вищою та середньою освітою серед населення віком від 17 до 21 років упродовж останнього періоду (2000–2012 рр.) становив 81%. Рейтинг субіндексу освіти України піднявся на 10 позицій, що забезпечено істотним покращанням усіх його індикаторів-складників. Також варто зазначити, що до першої п'ятірки рейтингу увійшли: Швеція, Фінляндія, Данія, Нідерланди та Норвегія [2].

З вищенаведеного зрозуміло, що моніторинг результатів інноваційної діяльності посідає одне з ключових місць при аналізі інноваційної діяльності, оцінки її ефективності як організації, так і економіки країни в цілому, що вимагає серйозного аналізу наявних методик і умов їх застосування. Протягом останніх 10–20 років світова практика ефективно використовує декілька основних методик оцінки інноваційного розвитку країн, а саме:

- 1) європейську шкалу інновацій EIS;
- 2) систему індикаторів оцінки інноваційної діяльності ОЕСР;

- 3) систему Всесвітнього економічного форуму;
- 4) методологію оцінки знань Світового банку – КАМ.

Ефективність таких методик підтверджено практичною апробацією в країнах з різним рівнем розвитку економічних, соціальних і політичних відносин, а також іншими характерними особливостями [3].

Таким чином, сьогодні Україна продовжує розвиватися без суттєвого використання свого інноваційного потенціалу. Інноваційна продукція освоюється в основному шляхом використання науково-технічних надбань попередніх років. Такий тип інноваційного розвитку має досить вузькі межі й не дає можливості підтримувати конкурентоспроможність вітчизняних підприємств протягом тривалого періоду. Науково-технічні роботи вимагають великих витрат, в Україні ж державне фінансування інноваційних робіт за останні роки зменшилося настільки, що за показниками роздержавлення інноваційної сфери ми випередили всі країни «Великої сімки», крім Японії. Усе це свідчить про відсутність в Україні стійких засад інноваційної моделі розвитку, що пояснюється цілою низкою серйозних проблем. Серед них, насамперед, – неадекватність технологічної структури економіки цілям і вимогам інноваційної моделі розвитку [7].

Інноваційний шлях розвитку реально може бути досягнутий у разі виконання певних умов, серед яких можна виділити такі: якісна оцінка інноваційного потенціалу, зокрема в регіональному і галузевому вимірах; розроблення концептуальних основ і механізмів управління інноваційним розвитком; формування відповідної інфраструктури, що здатна забезпечити гідний старт інноваційного процесу; об'єднання зусиль державної влади, бізнесу, науково-освітнього сектора й громадськості як цілісного корпоративного об'єкта саморозвитку.

ВИСНОВКИ

Головною метою кожної країни є забезпечення сталого економічного зростання. Безпосередньо фінансова стабільність не є гарантом економічного зростання в країні, але її відсутність стає каталізатором внутрішніх кризових процесів, що негативно позначається на діяльності її зовнішніх торговельних і фінансових партнерів. Головною метою державної інноваційної політики повинно бути створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, зокрема створення єдиної правової бази щодо інноваційного розвитку; визначення простої і зрозумілої, з чіткими пріоритетними напрямками стратегії інноваційного розвитку України; забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоздатної продукції. Окрім того, важливим моментом інноваційно-технологічного оновлення економіки може стати стимулююча податкова політика.

Позиції нашої держави в міжнародних рейтингах, які оцінюють технологічну та інноваційну конкурентоспроможність країн, свідчать про те, що зростання еконо-

міки країни можливо лише за умов проведення цілеспрямованої інноваційної політики. Ефективна координація макроекономічної політики в поєднанні з виваженою інноваційною політикою – це один з основних принципів, що веде до фінансової стабільності держави. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Гродський С. В.** Європейське табло інноваційного розвитку та Україна / С. В. Гродський // Інноваційна економіка. – 2012. – № 12. – С. 28–31.

2. **Задніпряна Т. С.** Умови створення інноваційної моделі розвитку економіки України / Т. С. Задніпряна // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – 2011. – № 7. – С. 16–22.

3. Інноваційна спроможність та технологічна готовність української економіки у міжнародних порівняннях [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uitei.kiev.ua/viewpage.php?page_id=432

4. **Козюк В.** Монетарні аспекти розвитку поглядів на проблему забезпечення глобальної фінансової стабільності / В.В. Козюк // Вісник НБУ. – 2007. – № 4 (134). – С. 34–39.

5. **Павленко І. А.** Світовий досвід аналізу та моніторингу інноваційного розвитку / І. А. Павленко, Л. А. Петренко // Агро-світ. – 2014. – № 16. – С. 3–11.

6. Перспективи інноваційного розвитку України : зб. наук. ст. за ред. Я. А. Жаліла [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/Table/Zhalilo21/003.htm>

7. **Прокопенко І. Ф.** Інноваційна політика держави та її роль у забезпеченні розвитку економіки України / І. Ф. Прокопенко, Т. О. Стівбун // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 14. – С. 5–15.

8. **Сохнич А.** Інновації в період економічних трансформацій / А. Я. Сохнич, І. О. Іртищева // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : збірник наукових праць : у 2-х вип. / ПДТУ. – Маріуполь, 2012. – Вип. 1, Т. 2. – С. 14–18.

9. **Шпіка П.** Питання фінансової стабільності в центральних банках / П. Шпіка // Банки та банківські системи країн світу. – 2007. – № 3. – С. 4–15.

10. The Global Competitiveness Report 2014 – 2015 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>

11. **Mishkin, F.** (1999). Global Financial Instability: Framework, Events, Issues / F. Mishkin // Journal of Economic Perspectives. – Vol. 13, No. 4, Autumn. – Pp. 3–20.

Науковий керівник – Боровікова М. О., кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Київського національного університету імені Тараса Шевченка

REFERENCES

Hrodskiy, S. V. "Yevropeiske tablo innovatsiinoho rozvytku ta Ukraina" [European innovation scoreboard Development and Ukraine]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 12 (2012): 28-31.

"Innovatsiina spromozhnist ta tekhnolohichna hotovnist ukrainskoi ekonomiky u mizhnarodnykh porivnianniakh" [Innovation capacity and technological readiness of the Ukrainian economy in international comparisons]. http://www.uitei.kiev.ua/viewpage.php?page_id=432

Kozyuk, V. "Monetarni aspekty rozvytku pohliadiv na problemu zabezpechennia hlobalnoi finansovoi stabilnosti" [Monetary Aspects of views on the problem of global financial stability]. *Visnyk NBU*, no. 4 (134) (2007): 34-39.

Mishkin, F. "Global Financial Instability: Framework, Events, Issues". *Journal of Economic Perspectives*, vol. 13, no. 4 (1999): 3-20

Pavlenko, I. A., and Petrenko, L. A. "Svitovyi dosvid analizu ta monitorynhu innovatsiinoho rozvytku" [International experience analysis and monitoring of innovation]. *Ahrosvit*, no. 16 (2014): 3-11.

"Perspektyvy innovatsiinoho rozvytku Ukrainy" [Perspectives of innovative development of Ukraine]. <http://old.niss.gov.ua/Table/Zhalilo21/003.htm>

Prokopenko, I. F., and Stovbun, T. O. "Innovatsiina polityka derzhavy ta ii rol u zabezpechenni rozvytku ekonomiky Ukrainy" [Innovation policy of the state and its role in the economic development of Ukraine]. *Zbirnyk naukovykh prats Kharkivskoho natsionalnoho pedahohichnoho universytetu imeni H. S. Skovorody. Seriya «Ekonomika»*, no. 14 (2014): 5-15.

Sokhnych, A. Ya., and Irtyshcheva, I. O. "Innovatsii v period ekonomichnykh transformatsii" [Innovations in the period of economic transformation]. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti*, vol. 2, no. 1 (2012): 14-18.

Shpika, P. "Pytannia finansovoi stabilnosti v tsentralnykh bankakh" [The question of financial stability at the central bank]. *Banky ta bankivski systemy krain svitu*, no. 3 (2007): 4-15.

"The Global Competitiveness Report 2014 – 2015" <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>

Zadnipriana, T. S. "Umovy stvorennia innovatsiinoi modeli rozvytku ekonomiky Ukrainy" [Terms of creating an innovative model of economic development of Ukraine]. *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu «KhPI»*, no. 7 (2011): 16-22.

ВПЛИВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ РОЗВИТОК В УКРАЇНІ

© 2015 ВАЛУЛЛІНА З. В.

УДК 330.341.424(477)

Валуліна З. В. Вплив євроінтеграційних процесів на науково-технологічний розвиток в Україні

Мета статті полягає в дослідженні впливу євроінтеграційних процесів на науково-технологічний розвиток в Україні та формуванні практичних рекомендацій щодо їх активізації. Розкрито й обґрунтовано сутність науково-технологічного розвитку на сучасному етапі становлення новітнього технологічного укладу. Проаналізовано стан і виявлено проблеми науково-технологічного розвитку в сучасних умовах інтеграції України. Визначено вплив євроінтеграційних викликів на науково-технологічний розвиток. Проведене дослідження впливу інтеграції України з ЄС на науково-технологічний простір дозволяє дійти висновку, що, не будучи членом ЄС, Україна не має можливості повною мірою використовувати економічні, організаційні та фінансові механізми спільного науково-технологічного розвитку. Отримані результати можуть бути використані для аналізу співробітництва України з Євросоюзом у науково-технологічній сфері. Подальші дослідження в даному напрямі дозволять виявити перспективи науково-технологічного розвитку в Україні для зміцнення позицій держави на світовому ринку та сприятимуть створенню в національній економіці конкурентоспроможних виробництв нового технологічного укладу.

Ключові слова: науково-технологічний розвиток, технологічний уклад, євроінтеграція, інноваційна модель.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 15.

Валуліна Зоряна Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки, Національний університет водного господарства та природокористування (вул. Соборна, 11, Рівне, 33028, Україна)

E-mail: zoryanka2006@rambler.ru

УДК 330.341.424(477)

Валуліна З. В. Влияние евроинтеграционных процессов на научно-технологическое развитие в Украине

Цель статьи заключается в исследовании влияния евроинтеграционных процессов на научно-технологическое развитие в Украине и формулировании практических рекомендаций по их активизации. Раскрыта и обоснована сущность научно-технологического развития на современном этапе становления нового технологического уклада. Проанализировано состояние и выявлены проблемы научно-технологического развития в современных условиях интеграции Украины. Определено влияние евроинтеграционных вызовов на научно-технологическое развитие. Проведенное исследование влияния интеграции Украины с ЕС на научно-технологическое пространство позволяет сделать вывод о том, что, не будучи членом ЕС, Украина не имеет возможности в полной мере использовать экономические, организационные и финансовые механизмы совместного научно-технологического развития. Полученные результаты могут быть использованы для анализа сотрудничества Украины с Евросоюзом в научно-технологической сфере. Дальнейшие исследования в данном направлении позволяют выявить перспективы научно-технологического развития в Украине для укрепления позиций государства на мировом рынке и способствовать созданию в национальной экономике конкурентоспособных производств нового технологического уклада.

Ключевые слова: научно-технологическое развитие, технологический уклад, евроинтеграция, инновационная модель.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 15.

Валуліна Зоряна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики, Национальный университет водного хозяйства и природопользования (ул. Соборная, 11, Ровно, 33028, Украина)

E-mail: zoryanka2006@rambler.ru

UDC 330.341.424(477)

Valiullina Z. V. Influence of the European Integration Processes on the Scientific-Technological Development in Ukraine

The article is aimed at studying influence of European integration processes on scientific-technological development in Ukraine and formation of practical recommendations for their activating. Essence of the scientific-technological development at the present stage of formation of a new technological practice has been disclosed and substantiated. The current state has been analyzed and problems of the scientific-technological development in the contemporary context of integration in Ukraine have been discovered. Influence of challenges in terms of the European integration for the scientific-technological development has been determined. The carried out study of the influence of integration of Ukraine with the EU on the scientific-technological space suggests that, without being a member of the EU, Ukraine cannot get the ability to fully implement the economic, institutional and financial mechanisms for a joint scientific-technological development. The results obtained can be used to analyze the Ukraine's cooperation with the EU in the scientific-technological sphere. Further research in this direction will identify prospects for the scientific-technological development in Ukraine to strengthen the State's position on the world market and contribute to the establishment of competitive productive units in the national economy according to the new technological practice.

Key words: scientific-technological development, technological practice, European integration, innovative model.

Pic.: 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 15.

Valiullina Zoriana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of International Economics, National University of Water Management and Natural Resources Use (vul. Soborna, 11, Rivne, 33028, Ukraine)

E-mail: zoryanka2006@rambler.ru

Сучасний етап науково-технологічного розвитку характеризується значним впливом інноваційних факторів. Перехід до нової інноваційної моделі розвитку економіки України обумовлює особливу актуальність наукових досліджень з проблематики формування нових підходів до науково-технологічного розвитку в контексті європейської економічної інтеграції.

Багато вчених-економістів минулого століття у своїх працях приділяли увагу дослідженням науково-технічного розвитку у сфері технологій та техніки на

економічний розвиток. У розробку проблематики, пов'язаної з питанням науково-технологічного та інноваційного розвитку, значний внесок зробили вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: О. Амоша [1], В. Гець [2], С. Глазьев [3], С. Радзівська [4], Л. Федулова [5] та інші.

Аналіз сучасної наукової економічної літератури засвідчив актуальність проблематики щодо науково-технологічного розвитку. Вченими-економістами ХХ ст. було доведено, що науково-технічний розвиток є основним чинником економічного розвитку суспільства. Ви-

датному українському вченому-економісту М. Туган-Барановському належить теорія про коливання співвідношення сил зі зміною фаз економічного циклу. Автор зауважив, що в період підйому та спаду покладено технічний прогрес [6].

Продовження теорії М. Туган-Барановського [6] знайшло своє місце у працях австрійського економіста Й. Шумпетера [7], саме в його наробках подальшого розвитку набула концепція довгих хвиль технологічного розвитку.

До теперішнього часу у світовому техніко-економічному розвитку (починаючи з XVIII ст.) можна виділити життєві цикли п'яти технологічних укладів, які послідовно змінювали один одного. Сьогодні сформувався новий шостий технологічний уклад, становлення та зростання якого буде відбуватися залежно від глобальних змін світової економіки. Основоположником зміни одного технологічного укладу іншим, залежно від інтенсивності розвитку, вважається С. Глазьев. Починаючи з 1990-х років і до сьогодні зміна та розвиток технологічних укладів є основою його напрацювань.

Проте не повною мірою залишається дослідженим вплив євроінтеграційних процесів на науково-технологічний розвиток в Україні.

Метою даної статті є визначення впливу євроінтеграційних процесів на науково-технологічний розвиток в Україні та формування практичних рекомендацій щодо їх активізації.

Уданий час новий технологічний уклад переходить з ембріональної фази розвитку у фазу зростання. Його розширення стримується як незначним масштабом і невідпрацьованістю відповідних технологій, так і неготовністю соціально-економічного середовища до їх широкого застосування. Крім того, зустрічаючись з технологічними обмеженнями росту застаріваючого технологічного укладу, капітал, що вивільняється, не реінвестується у виробництво, яке втратило перспективу, втягується до спекуляцій, утворюючи фінансові піраміди. У такі періоди в економіці зникає стан рівноваги, вона переходить в турбулентний режим, в якому втрачаються довгострокові орієнтири для інвесторів [3, с. 16].

Світовий досвід технологічного прориву свідчить, що країна може ввійти до числа технічно розвинених, як правило, у фазах зростання чергового технологічного устрою. Саме в період зміни технологічних укладів і структурної перебудови світової економіки, що відбуваються на початку XXI ст., необхідно створити в національній економіці конкурентоспроможні виробництва нових технологічних укладів, що здатні зміцнити позиції держави на світовому ринку [8, с. 20].

З науково-технічної точки зору, обрані пріоритети розвитку повинні відповідати перспективним напрямкам становлення нового технологічного укладу. З економічної точки зору, вони повинні створювати імпульс зростання попиту і ділової активності підприємств. З виробничої точки зору, пріоритетні напрями виробництва повинні знаходити прогалини та здійснювати самостійно розширене відтворення основних засобів у

масштабах світового ринку, виконуючи роль «локомотивів зростання» для всієї економіки. Із соціальної точки зору, їх реалізація повинна супроводжуватися розширенням зайнятості, підвищенням реальної зарплати і кваліфікації працюючого населення, загальним зростанням добробуту народу [3, с. 22]. Проведене дослідження дозволило встановити, що рушією силою науково-технологічного розвитку України та скорочення технологічного відставання є інноваційний прорив. На даний час Україна відстає від країн з розвинутою економікою на 30–40 років, і при цьому технологічне відставання щороку збільшується.

Як зауважує Ю. Слободяник [9, с. 54], за технічною оснащеністю, засобами виробництва і рівнем технології Україна на 50 років відстає від розвинутих країн: 40% основних засобів функціонує більше 20 років, ще 40% – від 10 до 20 років. Ступінь їх зносу становить 43%, а для промисловості і капітального будівництва – відповідно 48% і 61%.

На наш погляд, важливо звернути увагу на те, що між ступенем використання досягнень науково-технічного прогресу та розвитком країни існує дуже тісна кореляція. Наприклад, В.-Б. Занг [10, с. 94–101] розробив модель, за якою динаміка процесу економічного росту знаходиться в степеневій залежності від кількості робітників інтелектуальної сфери та вже існуючих знань. А. Дагаєв [11, с. 121] вважає, що ендогенна генерація інновацій як основний фактор прогресу є визначальним чинником в моделях «економічного зростання з ендогенним технологічним прогресом».

Поліпшення технологічної структури промислового виробництва здійснюється шляхом впровадження технологій V і VI технологічних укладів, одержаних завдяки власним науковим розробкам, та їхнім трансферам з-за кордону. Співвідношення цих двох шляхів визначається станом національного науково-технологічного простору, розвитком зовнішньоекономічних зв'язків і фінансовими можливостями України [4, с. 52].

Сьогодні, більш ніж будь-коли, наука потрібна для прогресу. Вона перетворилася з індивідуальної діяльності на колективну. Зрозуміло, що сучасна наука не може існувати й розвиватися шляхом самостійних зусиль окремих суб'єктів, а вимагає співробітництва, обміну знаннями, можливостей для критичного аналізу індивідуальних результатів. Таке співробітництво виходить за національні кордони. Україна, як багато інших пострадянських і постсоціалістичних країн, заявила про свій європейський вибір і пов'язує з цим вибором великі надії.

У цьому контексті слід зазначити, що в Україні відбулося найбільше серед країн Центральної і Східної Європи скорочення кількості наукових кадрів, обсягів фінансування науки, рівня оплати праці. Погіршується демографічна структура та якість кадрів науки. З її лав «вимиваються» здебільшого працівники продуктивного віку. На даний час лише менше третини всіх вітчизняних кандидатів і докторів наук працює безпосередньо в науковій сфері. Якщо раніше для України були характерні процеси «відтоку умів», коли за кордон відїжджали доктори та кандидати наук, то сьогодні спостерігаємо про-

цеси «відтоку умів, що формуються»: тепер уже значна частина студентів, які вибороли на конкурсній основі різноманітні гранти на закордонне навчання, не поспішає пов'язувати своє професійне майбутнє з Україною. І це становить для держави в майбутньому загрозу неспроможності відтворення свого стратегічного інтелектуального ресурсу [12, с. 199].

Динаміку чисельності виконавців та кількості організацій, які виконують наукові дослідження й розробки, за період з 1997 по 2014 рр. наведено у *табл. 1*.

Аналіз офіційної статистичної інформації [13] вказує на негативну динаміку кількості організацій, які виконують наукові дослідження й розробки впродовж останніх 10 років. Варто відмітити, що найбільший приріст організацій які виконують НДДКР, був у 1998 р. і становив 4,7%, у той час як чисельність виконавців НДДКР мала приріст лише у 2004 р. на 1,7% (*табл. 1*).

Зазначимо, що суттєвою проблемою, з якою зустрічаються найчастіше організації, які виконують наукові дослідження й розробки, зокрема, в Україні – це необхідність суттєвого збільшення витрат на матеріальне та техніко-технологічне забезпечення наукових досліджень. Вартість обладнання, необхідного для проведення досліджень, а також видатки на його експлуатацію, часом є не підйомними для них.

Для наочного відображення статистичної інформації на *рис. 1* показано розподіл обсягу фінансування НДДКР в Україні.

Виходячи з аналізу обсягу витрат на здійснення інноваційної діяльності в Україні, слід відмітити, що до 2008 р. обсягу фінансування науково-технологічних проектів була притаманна зростаюча динаміка майже у 7 разів (на 10237 млн грн) у період з 2000 р. до 2008 р., проте з 2009 р. і до сьогодні спостерігається негативна динаміка. При цьому у 2014 р. їхня частка у ВВП становить 0,86%, коли у розвинених країнах даний показник становить від 1% до 4,4%.

Для порівняння: поза бюджетом у США фінансується 73% НДДКР, у Німеччині – 70%, в Японії та Великобританії – 62%, у Франції та Італії – 57%. Найбільша увага при цьому приділяється експортоорієнтованим конкурентоспроможним галузям економіки. У США тільки з позабюджетних джерел на наукову діяльність надходить 200 млн дол., а один вкладений у науку долар повертає в бюджет 8 дол. [12, с. 205].

Отже, можна зробити висновок, що показники фінансового забезпечення науково-технологічного розвитку в Україні є значно нижчими за світові стандарти, що зумовлює подальше посилення технологічного відставання української економіки від економіки ЄС (*рис. 2*).

Участь у процесі європейської інтеграції за змістом є не просто міжнародною взаємодією економік України та ЄС, а насамперед процесом глибокого проникнення інститутів ЄС (законодавства, норм і правил ведення бізнесу, кращих практик тощо) в українську економіку. У такій якості ЄС виступає переважно як фактор впливу на внутрішні процеси. Проте розвиток відносин з ЄС

Таблиця 1

Динаміка чисельності виконавців та кількості організацій, які виконують наукову та науково-технічну діяльність за 1997–2014 рр.

Рік	Кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки	% до попереднього періоду	Чисельність виконавців науково-технічної діяльності, осіб	% до попереднього періоду
1997	1450	101	142532	89,02
1998	1518	104,7	134413	94,3
1999	1506	99,2	126045	93,8
2000	1490	98,9	120773	95,8
2001	1479	99,3	113341	93,9
2002	1477	99,9	107447	94,8
2003	1487	100,7	104841	97,6
2004	1505	101,2	106603	101,7
2005	1510	100,3	105512	98,9
2006	1452	96,2	100245	95,01
2007	1404	96,7	96820	96,6
2008	1378	98,2	94138	97,2
2009	1340	97,2	92403	98,2
2010	1303	97,2	89534	96,9
2011	1255	96,3	84969	94,9
2012	1208	84,2	82032	96,5
2013	1143	94,6	77853	94,9
2014	999	87,4	69404	89,1

Джерело: складено та розраховано на основі даних [13].

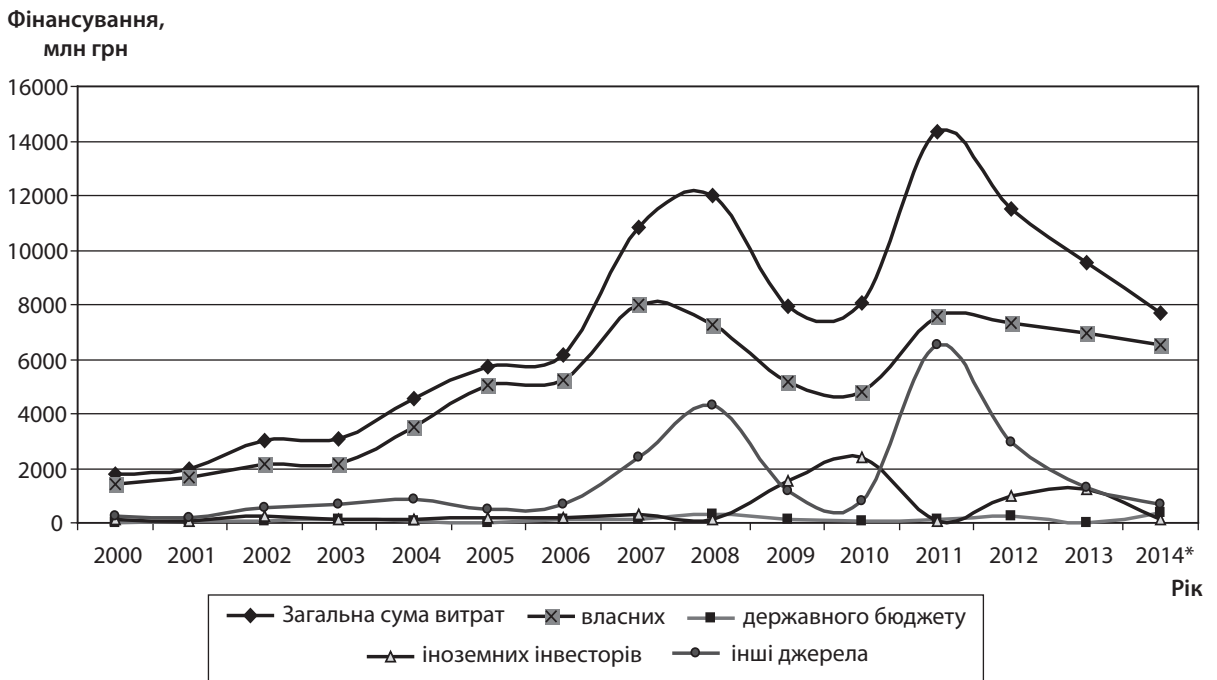


Рис. 1. Фінансування НДДКР в Україні, млн грн

Джерело: побудовано за даними [13].

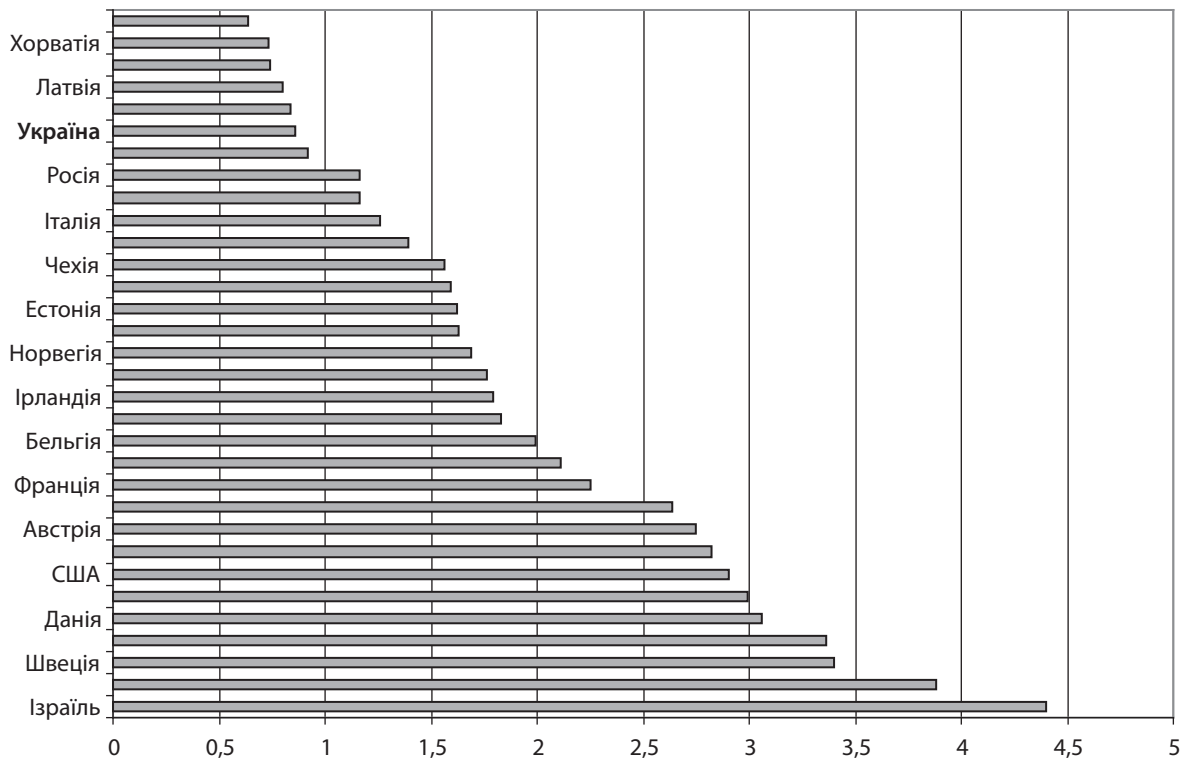


Рис. 2. Частка витрат на НДДКР від ВВП у 2014 р.

Джерело: побудовано за даними [14].

як з глобальною потугою, активним суб'єктом міжнародних економічних відносин та учасником впливових міжнародних організацій означає, що вибір на користь ЄС є водночас і вибором свого місця в рамках світової економіки в цілому та у процесі формування та реалізації ключових рішень з питань розвитку глобальної економіки [15, с. 27].

На наш погляд, євроінтеграційні процеси відкривають для України нові можливості розвитку бізнесу з урахуванням новітніх технологій. Наразі ж стоїть проблема у створенні єдиного національного науково-технологічного дослідницького центру для швидкого обміну інноваційними знаннями та технологіями, який був би інтегрованим до європейського. Створенню до-

слідницького центру передують такі головні принципи: створення єдиного ринку знань та технологій ЄС, залучення інвестицій в НДДКР, підвищення конкурентоспроможності підприємств.

У найкоротші терміни необхідно переглянути стратегію реформування науково-технологічного розвитку в Україні з урахуванням:

- ✦ розширення безпосереднього співробітництва з країнами Європи та світу;
- ✦ запровадження моделей «гроші за дослідником» та «гроші за проектом»;
- ✦ розвитку науко-технологічної інфраструктури;
- ✦ стимулювання венчурних інвестицій в наукоємні галузі.

У стратегічних документах щодо науково-технологічного розвитку в Україні необхідно серед головних цілей визначити подолання технологічної відсталості, а також приведення у відповідність зі світовими тенденціями діяльності всього інноваційного сектора науки та технологій. Основні засади науково-технологічного розвитку необхідно структурувати за європейськими науковими платформами – комплексами методологічних, експертних, інформаційних, організаційних, фінансових інструментів, що дозволяють забезпечити реалізацію інноваційного напрямку, здійснювати цільове планування і впровадження результатів наукової діяльності, що визначає тематичні рамки досліджень та їхній зв'язок із потребами науки та технологій.

Варто зауважити, що про ніякий науково-технологічний розвиток в нашій країні не може бути й мови без прийняття єдиної загальнодержавної Програми, орієнтованої на зацікавлених сторін, яка включала б активну міжнародну співпрацю. Такий підхід дозволить Україні не лише підвищити показники науково-технологічного розвитку, а й сприятиме пришвидшенню членства України в Євросоюзі.

Проведене дослідження впливу інтеграції України з ЄС на науково-технологічний простір дозволяє дійти висновку, що, не будучи членом ЄС, Україна не має можливості повною мірою використовувати економічні, організаційні та фінансові механізми спільного науково-технологічного розвитку.

Шлях інтеграції України до Європейського Союзу вимагає наближення національної економічної системи до систем країн Євросоюзу, що приводить до необхідності запровадження інноваційної моделі розвитку, яка прийнята Євросоюзом за базову та орієнтується на соціально-економічний розвиток.

ВИСНОВКИ

Отже, по-перше, співробітництво з Євросоюзом у науково-технологічній сфері не тільки відповідає природному геоekonomічному напрямку інтеграційної стратегії України, але є ключовим практичним засобом формування ефективної відкритої економіки.

По-друге, європейський вибір відкриє для України перспективні шляхи для співробітництва з європейськими країнами в науково-технологічній сфері, що сприя-

тиме модернізації економіки, подоланню технологічної відсталості, залученню іноземних інвестицій і новітніх технологій, техніки, створенню нових робочих місць, підвищенню конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, виходу на світові ринки, насамперед на ринок ЄС. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Амоша О. І.** Європейський досвід забезпечення ефективного функціонування підприємств міського пасажирського транспорту / О. І. Амоша, О. С. Філіппова // Економіка будівництва і міського господарства. – 2010. – № 4. – С. 179–189.
- 2. Геєць В. М.** Інноваційні перспективи України : монографія / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. – Х. : Константа, 2006. – 272 с.
- 3. Глазьев С. Ю.** О политике опережающего развития в условиях смены технологических укладов / С. Ю. Глазьев // Устойчивое инновационное развитие : проектирование и управление. – 2013. – Т. 9. – № 2 (19). – С.15–28 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gpravlenie.ru/wp-content/uploads/2013/07/2-Glaziev.pdf>
- 4. Радзівська С. О.** Вектор інтеграції та науково-технологічний розвиток України / С.О. Радзівська // Економіка України. – 2013. – № 11 (624). – С. 51–60.
- 5. Федулова Л. І.** Технологічна політика в системі стратегії економічного розвитку / Л. І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 1. – С. 20–38.
- 6. Туган-Барановский М. И.** Избранное. Периодические промышленные кризисы / М. И. Туган-Барановский. – М. : Наука РСФСР, 1997. – 574 с
- 7. Шумпетер Й.** Теория экономического развития: исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита и цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер ; [Пер. с нем. В. С. Автономова, М. С. Любского, А. Ю. Чепуренко]. – М. : Прогресс, 1982. – 456 с.
- 8. Степаненко А.** Стратегія прориву в соціально-економічному і технологічному розвитку України / А. Степаненко // Продуктивні сили України – 2009. – № 1. – С. 5–20.
- 9. Слободяник Ю. Б.** Фінансовий механізм функціонування підприємств пасажирського автотранспорту в сучасних умовах : монографія / Ю. Б. Слободяник. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 162 с.
- 10. Занг В.-Б.** Синергетическая экономика / В.-Б. Занг. – Москва : МИР, 1999. – 335 с.
- 11. Дагаев А.** Оценка эффективности НИОКР в экономике знаний / А. Дагаев // Проблемы теории и практики управления. – 2005. – № 5. – С. 120–126.
- 12. Марущак В.** Особливості новітніх тенденцій науково-технологічного розвитку в системі антикризових заходів України / В. Марущак // Дослідження міжнародної економіки: Збірник наукових праць. – 2011. – № 1 (66). – С. 197–209.
- 13.** Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
- 14.** Рейтинг стран мира по уровню расходов на НИОКР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gtmarket.ru/ratings/research-and-development-expenditure/info#ukraine>
- 15.** Європейська інтеграція України: внутрішні чинники і зовнішні впливи. Аналітична доповідь Центру Разумкова // Національна безпека і оборона. – 2013. – № 4-5 (141-142). – С. 27–36 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.razumkov.org.ua/ukr/files/category_journal/NSD_141-142_ukr.pdf

REFERENCES

Amosha, O. I., and Filippova, O. S. "Yevropeyskyi dosvid zabezpechennia efektyvnoho funktsionuvannia pidpriumstv miskoho pasazhyrskoho transportu" [The European experience of ensuring the effective functioning of urban passenger transport]. *Ekonomika budivnytstva i miskoho hospodarstva*, no. 4 (2010): 179-189.

Dagaev, A. "Otsenka effektivnosti NIOKR v ekonomike znaniy" [Evaluating the effectiveness of research and development in the knowledge economy]. *Problemy teorii i praktiki upravleniia*, no. 5 (2005): 120-126.

Fedulova, L. I. "Tekhnolohichna polityka v systemi stratehii ekonomichnoho rozvytku" [Technological politics in the system of economic development strategies]. *Ekonomika i prohozuvannia*, no. 1 (2010): 20-38.

Glazev, S. Yu. "O politike operezhaiushchego razvitiia v usloviiakh smeny tekhnologicheskikh ukladov" [Politics advanced development in a changing technological structures]. <http://www.rypravlenie.ru/wp-content/uploads/2013/07/2-Glaziev.pdf>?

Heiets, V. M., and Semynozhenko, V. P. *Innovatsiini perspektyvy Ukrainy* [Innovative prospects of Ukraine]. Kharkiv: Konstanta, 2006.

Marushchak, V. "Osoblyvosti novitnikh tendentsii naukovotekhnolohichnoho rozvytku v systemi antykryzovykh zakhodiv Ukraini" [Features of the latest trends in science and technology development in the system of anti-crisis measures Ukraine]. *Doslidzhennia mizhnarodnoi ekonomiky*, no. 1 (66) (2011): 197-209.

Ofitsiinyi sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Radziievska, S. O. "Vektor intehratsii ta naukovotekhnolohichnyi rozvytok Ukrainy" [Vector integration and scientific and technological development of Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 11 (624) (2013): 51-60.

"Reyting stran mira po urovniu raskhodov na NIOKR" [Ranking of countries in terms of R & D spending]. <http://gtmarket.ru/ratings/research-and-development-expenditure/info#ukraine>

Stepanenko, A. "Stratehiia proryvu v sotsialno-ekonomichnomu i tekhnolohichnomu rozvytku Ukrainy" [Strategy breakthrough in socio-economic and technological development of Ukraine]. *Produktyvni syly Ukrainy*, no. 1 (2009): 5-20.

Shumpeter, Y. *Teoriia ekonomicheskogo razvitiia: issledovaniia predprinimatelskoy prybyli, kapitala, kredita i tsikla koniunktury* [Theory of Economic Development: Studies of business profits, capital and credit cycle conditions]. Moscow: Progress, 1982.

Slobodianyuk, Yu. B. *Finansovyi mekhanizm funktsionuvannia pidpriumstv pasazhyrskoho avtotransportu v suchasnykh umovakh* [Financial mechanism of functioning of passenger transport enterprises in modern conditions]. Sumy: UABS NBU, 2007.

Tugan-Baranovskiy, M. I. *Izbrannoe. Periodicheskie promyshlennye krizisy* [Favorites. The periodic industrial crises]. Moscow: Nauka ROSSPEN, 1997.

"Yevropeiska intehratsiia Ukrainy: vnutrishni chynnyky i zovnishni vplyvy" [European integration of Ukraine: internal factors and external influences]. http://www.razumkov.org.ua/ukr/files/category_journal/NSD_141-142_ukr.pdf

Zang, V.-B. *Sinergeticheskaia ekonomika* [The synergetic economics]. Moscow: MIR, 1999.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ЕКСПЛУАТАЦІЙНЕ УТРИМАННЯ АВТОМОБІЛЬНИХ ДОРІГ

© 2015 ЛИСЕНКО А. О., МАШЛЯКЕВИЧ А. О.

УДК 338.512

Лисенко А. О., Машлякевич А. О. Оцінка ефективності управління витратами на експлуатаційне утримання автомобільних доріг

Мета статті полягає у формуванні переліку показників оцінки ефективності управління витратами на експлуатаційне утримання автомобільних доріг, згрупованих за класифікаційними ознаками в площині досягнення стратегічних цілей підприємств дорожнього господарства. За основу формування системи оцінки ефективності результатів прогнозу було взято: показники, що характеризують рівні досягнення цілей, щодо яких здійснені витрати; показники, що характеризують співвідношення між результатом і витратами на його досягнення; показники, що характеризують тенденції зміни непродуктивних витрат; показники оцінювання ефективності управління витратами у виробничому процесі. Перелік показників оцінки ефективності управління витратами на експлуатаційне утримання автомобільних доріг було використано для розробки методики розрахунку комплексного показника ефективності управління витратами від основної діяльності підприємства дорожнього господарства, а також показника ефективності управління витратами на експлуатаційне утримання автомобільних доріг загального користування. У ході дослідження було визначено критерій досягнення повної ефективності управління витратами підприємства дорожнього господарства. Перспективним напрямом подальших досліджень в означеній сфері є розробка відповідної моделі управління витратами на експлуатаційне утримання автомобільних доріг за сучасними провідними методиками.

Ключові слова: витрати, ефективність, управління, модель, експлуатація, автомобільні дороги.

Табл.: 1. **Формул.:** 5. **Бібл.:** 11.

Лисенко Аліна Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства, Харківський національний автомобільно-дорожній університет (вул. Петровського, 25, Харків, 61002, Україна)

E-mail: alina77775@ukr.net

Машлякевич Аліна Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства, Харківський національний автомобільно-дорожній університет (вул. Петровського, 25, Харків, 61002, Україна)

УДК 338.512

UDC 338.512

Лысенко А. А., Машлякевич А. А. Оценка эффективности управления расходами на эксплуатационное содержание автомобильных дорог

Цель статьи заключается в формировании перечня показателей оценки эффективности управления расходами на эксплуатационное содержание автомобильных дорог, сгруппированных по классификационным признакам с позиции достижения стратегических целей предприятиями дорожнего хозяйства. За основу формирования системы оценки эффективности результатов прогноза были взяты: показатели, характеризующие уровни достижения целей, относительно которых осуществлялись расходы; показатели, характеризующие соотношение между результатом и расходами на его достижение; показатели, характеризующие тенденции изменения непроизводительных расходов; показатели оценки эффективности управления расходами в производственном процессе. Перечень показателей оценки эффективности управления расходами на эксплуатационное содержание автомобильных дорог использован для разработки методики расчета комплексного показателя эффективности управления расходами от основной деятельности предприятия дорожнего хозяйства, а также показателя эффективности управления расходами на эксплуатационное содержание автомобильных дорог общего пользования. В ходе исследования был определен критерий достижения полной эффективности управления расходами предприятия дорожнего хозяйства. Перспективным направлением дальнейших исследований в обозначенной сфере является разработка соответствующей модели управления расходами на эксплуатационное содержание автомобильных дорог по современным ведущим методикам.

Ключевые слова: расходы, эффективность, управление, модель, эксплуатация, автомобильные дороги.

Табл.: 1. **Формул.:** 5. **Библ.:** 11.

Лысенко Алина Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия, Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет (ул. Петровского, 25, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: alina77775@ukr.net

Машлякевич Алина Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия, Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет (ул. Петровского, 25, Харьков, 61002, Украина)

Lysenko A. O., Mashliakevych A. O. Evaluation of Efficiency of Management of the Costs in Operating Maintenance of Roads

The article is aimed at composing a list of indicators for evaluating the efficiency of costs management related to the operating maintenance of roads, grouped by the classification characteristics in terms of achieving the strategic goals of road management enterprises. As a basis for developing a system for evaluating the efficiency of the prediction results were used: indicators of the levels regarding the achievement of the objectives, for the benefit of which expenses were undertaken; indicators characterizing the relationship between the result and the costs to achieve it; indicators of trends related to changes in the unproductive costs; indicators for assessing the efficiency of costs management in the production process. The list of indicators for evaluating efficiency of costs management in the operating maintenance of roads was used to elaborate methods for calculating the integrated indicator of costs management efficiency related to the main activity of enterprise, as well as the indicator of costs management efficiency for the operating maintenance of public roads. In the course of the study, the criterion of reaching the full effectiveness of costs management in case of a road management enterprise was determined. A promising direction for further research in the indicated area is development of an appropriate model of costs management for operating maintenance of roads according to the leading contemporary methods.

Key words: costs, efficiency, management, model, operation, roads.

Table.: 1. **Formulae:** 5. **Bibl.:** 11.

Lysenko Alina O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Enterprise Economics, Kharkiv National Automobile and Highway University (vul. Petrovskogo, 25, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: alina77775@ukr.net

Mashliakevych Alina O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Enterprise Economics, Kharkiv National Automobile and Highway University (vul. Petrovskogo, 25, Kharkiv, 61002, Ukraine)

Управління витратами на експлуатаційне утримання автомобільних доріг підприємствами дорожнього господарства України передбачає першочергового вирішення питань оптимізації таких витрат у площині формування народногосподарського ефекту країни. На жаль, на сьогоднішній день експлуатаційний стан вітчизняних автошляхів й технічний розвиток транспортної інфраструктури залишається незадовільним через системну кризу у фінансуванні дорожнього господарства, а також недоліків державного управління ресурсами підприємств транспортної галузі.

Актуальність питань щодо побудови системи показників оцінки ефективності управління витратами на експлуатаційне утримання автомобільних доріг загального користування підтверджено значною кількістю наукових робіт науково-теоретичного та прикладного характеру, зокрема в роботах В. Г. Шинкаренка та М. М. Бурмаки [1, 2] розглянуто певні аспекти витрат підприємств дорожнього господарства з позиції їх ресурсного забезпечення. У свою чергу, роботи О. В. Романенко [3] та К. М. Рудь [4, 5] присвячено питанням удосконалення системи управління витратами будівництва та ефективності витрат будівельних організацій. Особливий практичний інтерес становлять науково-методичні розробки Я. В. Догадайло [6, 7] у сфері управління витратами та прибутком підприємств дорожнього господарства, а також бюджетування їхньої діяльності. У роботі І. А. Дмитрієва, Т. В. Деділової [8] визначено місце та роль управління витратами в загальній системі управління розвитком підприємств дорожнього господарства.

Проведений аналіз останніх досліджень і публікацій у сфері управління витратами підприємств дорожнього господарства вказав на відсутність єдиного методичного підходу щодо формування системи показників оцінки ефективності управління витратами на експлуатаційне утримання автомобільних доріг, адаптованого до специфічних особливостей функціонування транспортної галузі.

У зв'язку з цим *мета* статті полягає у формуванні переліку показників оцінки ефективності управління витратами на експлуатаційне утримання автомобільних доріг, згрупованих за класифікаційними ознаками в площині досягнення стратегічних цілей підприємств дорожнього господарства.

Оцінка ефективності результатів щодо оптимізації та зниження витрат на експлуатаційне утримання автомобільних доріг проводиться за основними показниками фінансово-господарської діяльності підприємства в динаміці, які, зокрема, характеризуються позитивним приростом чистого доходу та прибутку, зростанням рентабельності основної діяльності, зниженням фондомісткості та матеріаломісткості дорожніх робіт тощо.

За основу формування системи оцінки ефективності результатів прогнозу було взято основні показники оцінювання ефективності управління витратами, розроблені А. Г. Загороднім, А. І. Ясінською [9], які агреговано поділяються на чотири групи:

- ✦ показники, що характеризують рівні досягнення цілей щодо яких здійснені витрати;

- ✦ показники, що характеризують співвідношення між результатом і витратами на його досягнення;
- ✦ показники, що характеризують тенденції зміни непродуктивних витрат;
- ✦ показники оцінювання ефективності управління витратами у виробничому процесі.

Адаптовані показники оцінки ефективності управління витратами на експлуатаційне утримання автомобільних доріг загального користування згідно з наведеним розподілом за групами представлено в *табл. 1*.

Вибір оптимальної для підприємства моделі управління витратами на експлуатаційне утримання відбувається згідно із запропонованими в *табл. 1* показниками оцінки ефективності. При прийнятті рішення щодо впровадження конкретної моделі фахівець з управління витратами повинен віддати перевагу тій з них, яка максимально відображує відповідну динаміку позитивних змін показника ефективності у звітному періоді.

Упровадження обраної моделі управління витратами на експлуатаційне утримання автомобільних доріг загального користування забезпечується за допомогою розробки комплексу взаємопов'язаних технічних, економічних, виробничих, організаційних та інноваційних заходів, спрямованих на досягнення цільових настанов у сфері управління витратами та з урахуванням оптимального використання наявних у підприємства ресурсів при чинних обмеженнях.

Необхідні ресурси, виконавці та терміни здійснення запропонованих заходів з упровадженням такої моделі безпосередньо відображуються в окремому документі – комплексній програмі. При цьому складання комплексної програми може передбачати її структурований розподіл на окремі частини відповідно до вектора реалізації рішення щодо оптимізації витрат на експлуатаційне утримання. Реалізація комплексної програми здійснюється на концептуальних засадах проектного менеджменту відповідно до головних її принципів: цільової спрямованості; альтернативності; своєчасності; економічної ефективності; послідовності визначення етапів та завдань тощо.

Упровадження заходів у межах комплексної програми реалізації обраної моделі управління витратами на експлуатаційне утримання автодоріг відбувається згідно з розробленим у її межах організаційним планом дій з посиленням на необхідні цільові завдання, визначенням конкретних термінів й виконавців відповідних робіт. Ефективне функціонування моделі за встановленими векторами оптимізації витрат на експлуатаційне утримання передбачає встановлення чітких технічних та економічних критеріїв з використанням фінансового, інноваційного й виробничого потенціалів підприємства в площині двох основних блоків – основної діяльності (зокрема з експлуатаційного утримання автодоріг) та її забезпечення.

Завершальною ланкою оцінки ефективності управління витратами на експлуатаційне утримання автодоріг є процес коригування, який першочергово включає до свого складу етап моніторингу оперативних відхилень з реалізації обраної моделі управління витратами на експлуатаційне утримання автомобільних доріг. При цьому

Показники оцінки ефективності управління витратами на експлуатаційне утримання автомобільних доріг загального користування

Найменування показника	Зміст показника	Позитивні зміни показника
Показники, що характеризують рівні досягнення цілей, щодо яких здійснені витрати		
Рівень досягнення виправданої економії щодо різних видів витрат за рахунок оптимізації процесів і заміни ресурсів (без упровадження інновацій)	Характеризує рівень ефективності управління витратами, пов'язаними з оптимізаційними процесами на підприємстві (без упровадження інновацій), спрямованими на зменшення витрат	Зростання
Рівень досягнення очікуваної економії щодо різних видів витрат за рахунок упровадження інновацій	Характеризує рівень ефективності управління витратами, пов'язаними з упровадженням інновацій, призначених зменшити витрати підприємства	Зростання
Показники, що характеризують співвідношення між результатом і витратами на його досягнення		
Відношення обсягів виконаних у звітному періоді дорожніх робіт з експлуатаційного утримання (за договорами будівельного підряду) до відповідних їм сум виробничих витрат	Характеризує рівень ефективності управління витратами, пов'язаними з виконанням дорожніх робіт з експлуатаційного утримання автодоріг	Зростання
Рентабельність основної діяльності підприємства (виконання або реалізації БМР)	Характеризує рівень ефективності управління витратами, що спрямовані на отримання валового прибутку від реалізації готової продукції	Зростання
Відношення сукупних доходів підприємства до сукупних витрат підприємства за звітний період (з урахуванням витрат на експлуатаційне утримання)	Характеризує рівень ефективності управління всіма витратами підприємствами (у т. ч. і витратами на експлуатаційне утримання)	Зростання
Показники, що характеризують тенденції зміни непродуктивних витрат		
Зміна частки браку в загальному обсязі робіт з експлуатаційного утримання	Характеризує рівень ефективності управління витратами, пов'язаними з налагодженням, обслуговуванням, ремонтом і використанням основних засобів, а також з використанням технологій тощо	Зменшення
Зміна частки витрат на оплату простоїв з вини підприємства та інших непродуктивних виплат працівникам у загальних витратах на оплату праці при виконанні робіт з експлуатаційного утримання	Характеризує рівень ефективності управління витратами, пов'язаними з організацією праці робітників та її оплатою при виконанні робіт з експлуатаційного утримання	Зменшення
Показники оцінки ефективності управління витратами у виробничому процесі		
Фондомісткість	Характеризує рівень ефективності управління витратами, пов'язаними з використанням основних засобів у виробничому процесі при виконанні робіт з експлуатаційного утримання	Зменшення
Матеріаломісткість	Характеризує рівень і ефективності управління матеріальними витратами у виробничому процесі при виконанні робіт з експлуатаційного утримання	Зменшення
Експлуатаційна працемісткість	Характеризує рівень ефективності управління витратами на оплату праці у виробничому процесі при виконанні робіт з експлуатаційного утримання	Зменшення

Джерело: складено та адаптовано за [9].

останній представляє собою опосередковане вираження однотипових замірів результатів оптимізаційних заходів стосовно витрат. Динамічний моніторинг як комплексна система спостережень, збору, обробки, систематизації та аналізу інформації про стан витрат підприємства є дієвим інструментом оцінки й прогнозування їх змін, а також засобом запобігання на цій основі майбутніх небезпек.

Усунення оперативних відхилень, що виникли при реалізації обраної моделі, передбачає здійснення регулюючого впливу у внутрішньому середовищі підприєм-

ства щодо запланованих завдань та прийнятих рішень з управління витратами. Згідно з [10] основними етапами регулювання є:

- ✦ установлення зв'язку регулювання із функцією планування, організації та контролю;
- ✦ порівняння величини відхилень з припустимими нормами;
- ✦ розробка адекватного регулюючого впливу;
- ✦ усунення відхилень;
- ✦ перегляд стандартів.

Контроль за ефективністю управління витратами здійснюється в цілому по підприємству шляхом порівняння величини його загальних витрат (у тому числі й витрат на експлуатаційне утримання автомобільних доріг загального користування) зі встановленими раніше стандартами й виявлення величини відхилення фактичного результату від бажаного.

Визначення ефективності управління річними витратами на експлуатаційне утримання автомобільних доріг загального користування на етапі контролю проводиться за комплексним показником, представленим у [9] і адаптованим до специфіки діяльності підприємств дорожнього господарства, за такими формулами:

$$E_t = \frac{I_{c.r.ex.}}{C_t}, \quad (1)$$

де E_t – комплексний показник ефективності управління витратами від основної діяльності підприємства дорожнього господарства;

$I_{c.r.ex.}$ – чистий дохід від реалізації робіт та послуг з будівництва, ремонту та експлуатації автомобільних доріг за звітний період, тис. грн;

C_t – сукупні витрати підприємства від основної діяльності (за винятком капітальних та фінансових інвестицій) за звітний період, тис. грн;

$$E_t^{ex} = \frac{I_{ex}}{C_{ex}}, \quad (2)$$

де E_t^{ex} – показник ефективності управління витратами на експлуатаційне утримання автомобільних доріг загального користування, тис. грн;

I_{ex} – чистий дохід від реалізації робіт та послуг з експлуатаційного утримання автомобільних доріг загального користування за звітний період, тис. грн;

C_{ex} – витрати на експлуатаційне утримання автомобільних доріг загального користування за звітний період, тис. грн.

Управління сукупними річними витратами підприємства дорожнього господарства, згідно з [11] вважається задовільним у разі виконання таких умов:

$$E_t \geq \left(1 + \frac{R_{road}}{100}\right), \quad (3)$$

де R_{road} – рівень планової рентабельності підприємства дорожнього господарства або її середньогалузевого значення, %.

Найбільша ефективність управління сукупними річними витратами підприємства дорожнього господарства визначається критерієм максимізації комплексного показника E_t .

При $E_t < \left(1 + \frac{R_{road}}{100}\right)$ спостерігаються негативні тенденції щодо управління витратами підприємства, усунення яких потребує розробки нової або перегляду вже існуючої програми дій з їх оптимізації.

Відповідно до цього ефективність управління річними витратами на експлуатаційне утримання автомобільних доріг загального користування повинна відповідати таким умовам:

$$E_t^{ex} \geq \left(1 + \frac{R_{c.r.ex.}}{100}\right), \quad (4)$$

де $R_{c.r.ex.}$ – рентабельність основної діяльності підприємства дорожнього господарства (від будівництва, ремонту та експлуатації автомобільних доріг), %

$$\text{Як і в попередньому випадку, } E_t^{ex} < \left(1 + \frac{R_{c.r.ex.}}{100}\right)$$

свідчить про виникнення проблем у сфері управління річними витратами на експлуатаційне утримання автомобільних доріг загального користування, що супроводжуються наявними відхиленнями від їх прогнозованих обсягів.

Повна ефективність управління витратами досягається при дотриманні такої умови:

$$\begin{cases} E_t \geq \left(1 + \frac{R_{road}}{100}\right); \\ E_t^{ex} \geq \left(1 + \frac{R_{c.r.ex.}}{100}\right). \end{cases} \quad (5)$$

У випадку (5) відхилення від прогнозованих обсягів витрат не спостерігаються, що дозволяє логічно завершити управлінський алгоритм за допомогою переходу на початковий (перший) етап визначення управлінських цілей і забезпечує циклічність реалізації методики управління річними витратами на експлуатаційне утримання автомобільних доріг загального користування в цілому.

ВИСНОВКИ

Суттєвою перевагою даного методичного інструментарію при застосуванні на практиці є можливість, що надається фахівцям підприємства, контролювати ефективність управління не тільки річними витратами на експлуатаційне утримання, а й робити висновки щодо раціональності їх формування та розподілу вже на попередніх етапах управління (по окремо взятому кварталу або півріччю).

Таким чином, перевірка ефективності управління річними витратами на експлуатаційне утримання автомобільних доріг загального користування дозволяє зробити висновки щодо необхідності пошуку нових резервів їх оптимізації та зниження. Зокрема, одним з таких варіантів може бути перегляд вибору моделі управління витратами на експлуатаційне утримання автодоріг або розподіл підприємством дорожнього господарства власних витрат за іншими класифікаційними ознаками, що не суперечать чинним нормативним документам, затвердженим Мінрегіонбудом і Укравтодором, і зумовлюють, у свою чергу, на цій основі подальшу розробку відповідної моделі управління за сучасними провідними методиками. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Шинкаренко В. Г. Галузеві особливості розвитку дорожнього господарства / В. Г. Шинкаренко, М. М. Бурмака // Економіка транспортного комплексу. – Х.: ХНАДУ. – 2011. – Вип. 18. – С. 143–153.

2. Шинкаренко В. Г. Управление материальными ресурсами в организации дорожного хозяйства : монография / В. Г. Шинкаренко, Н. Н. Бурмака. – Х. : ХНАДУ, 2005. – 148 с.

3. Романенко О. В. Джерела економії витрат ресурсів в розосередженому будівництві / О. В. Романенко // Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин : зб. наук. пр. – К. : КНУБА, 2001. – Вип. 9. – С. 185–188.

4. Рудь К. М. Основи методології формування ефективної структури управління витратами / К. М. Рудь // Будівництво України. – 2001. – № 3. – С. 16–17.

5. Рудь К. М. Існуючі підходи до групування витрат та їх практичне значення / К. М. Рудь // Вісник Східноукраїнського державного університету. – Луганськ. – 2001. – № 5. – С. 20–23.

6. Догадайло Я. В. Удосконалення форматів бюджетів підприємства дорожнього господарства / Я. В. Догадайло, І. В. Ткаченко // Науковий вісник будівництва : зб. наук. пр. – Харків : ХДТУБА, ХОТВАБУ. – 2011. – Вип. 63. – С. 527–531.

7. Догадайло Я. В. Формування системи показників управління прибутком підприємств дорожнього господарства / Я. В. Догадайло, Я. Е. Кісельова // Економіка транспортного комплексу : зб. наук. пр. – Харків : ХНАДУ. – 2012. – Вип. 19. – С. 102–111.

8. Дмитрієв І. А. Управління витратами підприємств дорожнього господарства: монографія / І. А. Дмитрієв, А. О. Лисенко, Т. В. Деділова. – Х. : ХНАДУ, 2015. – 144 с.

9. Загородній А. Г. Оцінювання ефективності управління витратами машинобудівного підприємства на засадах системного підходу / А. Г. Загородній, А. І. Ясінська // Вісник НУЛП. – 2008. – № 623. – С. 332–337.

10. Осовська Г. В. Основи менеджменту : навч. посіб. / Г. В. Осовська, О. А. Осовський. – К. : Кондор, 2006. – 664 с.

11. Лисенко А. О. Управління витратами на експлуатаційне утримання автомобільних доріг загального користування : дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Аліна Олександрівна Лисенко. – Х., 2013. – 228 с.

REFERENCES

Dohadailo, Ya. V., and Tkachenko, I. V. "Udoskonalennia formativ biudzhetyv pidprijemstva dorozhnyoho hospodarstva" [Improving formats enterprise budgets roads]. *Naukovyi visnyk budivnytstva*, no. 63 (2011): 527-531.

Dohadailo, Ya. V., and Kiselyova, Ya. E. "Formuvannia systemy pokaznykiv upravlinnia prybutkom pidprijemstv dorozhnyoho hospodarstva" [Formation of performance management profit enterprises roads]. *Ekonomika transportnoho kompleksu*, no. 19 (2012): 102-111.

Dmytriiev, I. A., Lysenko, A. O., and Dedilova, T. V. *Upravlinnia vytratamy pidprijemstv dorozhnyoho hospodarstva* [Cost management companies roads]. Kharkiv: KhNADU, 2015.

Lysenko, A. O. "Upravlinnia vytratamy na ekspluatatsiine utrymannia avtomobilnykh dorih zahalnoho korystuvannia" [Management costs for operational maintenance of public roads]. *Dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2013.

Osovskaya, H. V., and Osovskiy, O. A. *Osnovy menedzhmentu* [Principles of Management]. Kyiv: Kondor, 2006.

Romanenko, O. V. "Dzherela ekonomii vytrat resursiv v rozoseredzhenomu budivnytstvi" [Sources cost savings of distributed resources in construction]. *Shliakhy pidvyshchennia efektyvnosti budivnytstva v umovakh formuvannia rynkovykh vidnosyn*, no. 9 (2001): 185-188.

Rud, K. M. "Isnuiuchi pidkhody do hrupuvannia vytrat ta ikh praktychne znachennia" [Existing approaches to grouping costs and their practical importance]. *Visnyk Skhidnoukrainskoho derzhavnoho universytetu*, no. 5 (2001): 20-23.

Rud, K. M. "Osnovy metodolohii formuvannia efektyvnoi struktury upravlinnia vytratamy" [Basics of the methodology of forming an effective management structure costs]. *Budivnytstvo Ukrainy*, no. 3 (2001): 16-17.

Shinkarenko, V. G., and Burmaka, N. N. *Upravlenie materialnymi resursami v organizatsiakh dorozhnogo khoziaystva* [Material Management in organizations roads]. Kharkiv: KhNADU, 2005.

Shynkarenko, V. H., and Burmaka, M. M. "Haluzevi osoblyvosti rozvytku dorozhnyoho hospodarstva" [Sectoral features of roads]. *Ekonomika transportnoho kompleksu*, no. 18 (2011): 143-153.

Zahorodnii, A. H., and Yasinska, A. I. "Otsiniuvannia efektyvnosti upravlinnia vytratamy mashynobudivnoho pidprijemstva na zasadakh systemnoho pidkhodu" [Evaluation of the effectiveness of cost management of engineering on the basis of a systematic approach]. *Visnyk NULP*, no. 623 (2008): 332-337.

СЦЕНАРНЕ ПЛАНУВАННЯ ПРОЦЕСІВ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2015 ОЛІЙНИК Є. В.

УДК 330.3

Олійник Є. В. Сценарне планування процесів відтворення основних засобів промислових підприємств

Метою статті є розробка організаційно-методичних основ сценарного планування процесів відтворення основних засобів та його практичного застосування на промислових підприємствах. Аргументована необхідність застосування сучасних методів стратегічного управління, перш за все, сценарного планування. На основі узагальнення підходів, викладених у наукових працях вітчизняних і зарубіжних авторів визначено зміст та особливості сценарного планування економічних процесів. Розроблено основні етапи сценарного планування та визначено перелік заходів, які мають стати результатом дій на кожному етапі. При визначенні процедурної сторони сценарного моделювання враховано змістовні особливості відтворення основних засобів. Основу розробки сценаріїв склали показники аналізу процесів відтворення конкретного машинобудівного підприємства. За результатами регресійного аналізу ретроспективних показників було одержано рівняння, які можуть бути використані в процесі прогнозування. Також було розроблено три сценарії розвитку відтворювальних процесів на підприємстві: песимістичний, базовий, оптимістичний, які відрізняються динамікою ключових показників. Запропоновані сценарії дають можливість визначити перспективні показники та оцінити масштаби відтворювальних процесів на підприємстві.

Ключові слова: сценарне планування, основні засоби, відтворення, чинники, інфляція, податкова політика, амортизаційна політика.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 11.

Олійник Євгенія Валеріївна – асистент, кафедра обліку, аналізу і аудиту, Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського (вул. Першотравнева, 20, Кременчук, 39600, Україна)

E-mail: evgenia.nabok@yandex.ua

УДК 330.3

Олейник Е. В. Сценарное планирование процессов воспроизводства основных средств промышленных предприятий

Целью статьи является разработка организационно-методических основ сценарного планирования процессов воспроизводства основных средств и их практического применения на промышленных предприятиях. Аргументирована необходимость применения современных методов стратегического управления, прежде всего, сценарного планирования. На основе обобщения подходов, изложенных в научных трудах отечественных и зарубежных авторов, определено содержание и особенности сценарного планирования экономических процессов. Разработаны основные этапы сценарного планирования и определен перечень мероприятий, которые должны стать результатом действий на каждом этапе. При определении процедурной стороны сценарного моделирования учтены содержательные особенности воспроизводства основных средств. Основу разработки сценария составили показатели анализа процессов воспроизводства конкретного машиностроительного предприятия. По результатам регрессионного анализа ретроспективных показателей были получены уравнения, которые могут быть использованы в процессе прогнозирования. Также было разработано три сценария развития воспроизводственных процессов на предприятии: песимистичный, базовый, оптимистичный, которые отличают динамикой ключевых показателей. Предложенные сценарии дают возможность определить перспективные показатели и оценить масштабы воспроизводственных процессов на предприятии.

Ключевые слова: сценарное планирование, основные средства, воспроизводство, факторы, инфляция, налоговая политика, амортизационная политика.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 11.

Олейник Евгения Валерьевна – асистент, кафедра учета, анализа и аудита, Кременчугский национальный университет им. М. Остроградского (ул. Первомайская, 20, Кременчуг, 39600, Украина)

E-mail: evgenia.nabok@yandex.ua

UDC 330.3

Oliinyk Ie. V. Scenario Planning for Processes of Reproduction of Fixed Assets of Industrial Enterprises

The article is aimed to develop organizational-methodical bases of scenario planning for processes of reproduction of fixed assets and their practical application at industrial enterprises. The necessity of using the contemporary methods of strategic management and, first of all, of methods scenario planning, has been reasoned. On the basis of generalization of the approaches, described in the scientific works of Ukrainian and foreign authors, the contents and features of scenario planning for economic processes has been determined. The main stages of scenario planning have been elaborated and a list of activities that should result from actions at each stage has been provided. In determining the procedural side of the scenario simulation, substantial features of reproduction of fixed assets have been taken into account. As a basis for development of the scenario served analysis indicators of the processes of reproduction, determined for a particular machine-building enterprise. On the basis of the results of a regression analysis of the retrospective indicators were obtained the equations, which can be used in the process of forecasting. Also three scenarios for development of reproductive processes in the enterprise have been elaborated: basic, pessimistic and optimistic – that can be differed through dynamics of the key indicators. The proposed scripts provide an opportunity to identify the promising indicators and to assess the scope of reproductive processes in the enterprise.

Key words: scenario planning, fixed assets, reproduction, factors, inflation, fiscal policy, depreciation policy.

Pic.: 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 11.

Oliinyk Ievgeniia V. – Assistant, Department of Accounting, Analysis and Audit, Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University (vul. Pershotravneva, 20, Kremenchuk, 39600, Ukraine)

E-mail: evgenia.nabok@yandex.ua

Реалізація стратегічного підходу в управлінській практиці українських підприємств, яка передбачає розробку комплексу стратегій, значною мірою залежить від об'єктивної оцінки перспективних показників процесів відтворення основних засобів.

Динаміка процесів відтворення основних засобів визначає виробничий потенціал підприємства та, відповідно, його довгострокову конкурентоспроможність.

Промислові підприємства, які мають сучасне обладнання та здійснюють поступальний процес відтворення основних засобів, можуть використовувати вбудований внутрішній механізм, який полягає в тому, що високий рівень забезпеченості виробництва сучасними основними засобами забезпечує величину нарахуваної амортизації, яка являє собою досить значиму величину. Однак для українських підприємств збереження іс-

нуючих кількісно-якісних характеристик відтворення в майбутньому буде призводити до ще більшої невідповідності виробничого потенціалу вимог ринку та сучасного етапу технологічного розвитку галузі. Крім того, процеси відтворення не є предметом планування на українських підприємствах.

Теоретичні та методичні положення застосування методу сценарного планування для визначення перспектив розвитку економічних процесів та явищ викладено в роботах, перш за все, зарубіжних авторів. Так, Романишин М. [1], Бараев І. [4], Фінк А. [6], Годет М. [8], Вулф Т. [10] розглядають сценарне планування як інструмент реалізації стратегічного підходу в діяльності підприємств. Методичні питання розробки сценаріїв викладено в працях Писаревої О. М. [2], Гавани Р. [5], Фусеїні А. [7], а також документах консалтингових організацій [9]. Однак питання розробки сценаріїв процесів відтворення основних засобів, які мають для українських підприємств стратегічне значення, не розроблені.

Метою статті є розробка організаційно-методичних основ сценарного моделювання процесів відтворення основних засобів промислових підприємств.

Для розуміння реального стану речей прийняття управлінських рішень, у тому числі, кардинального характеру, необхідно розглянути перспективні показники процесів відтворення.

Оцінка прогностичних показників відтворення основних засобів є необхідною, оскільки вони:

- ✦ визначають можливість збільшення обсягів виробництва в наступному періоді;
- ✦ дають можливість розрахувати величину необхідних фінансових ресурсів, спрямування яких буде відповідати тому чи іншому типу відтворення;
- ✦ відображають структуру джерел фінансування, що дає можливість за умови недостатності внутрішніх визначати потреби у залученні зовнішніх;
- ✦ забезпечують можливість визначати цільові темпи відтворення ОЗ, які б відповідали вимозі подолання відставання за показниками фондоозброєності виробництва.

Ефективним інструментом оцінки перспективних тенденцій розвитку економічних процесів є сценарне планування.

Узагальнюючи визначення досліджуваного поняття, які надано в різних джерелах [4, 5, 6, 8], сформулюємо його таким чином: *сценарне планування* – це сукупність процесів, ресурсів та інструментів, що забезпечують розробку, аналіз та вибір сценарію розвитку подій на варіантній основі.

Застосування методу сценарного планування щодо відтворення основних засобів дасть можливість:

- ✦ осмислити логіку процесів відтворення основного капіталу на промислових підприємствах галузі;
- ✦ дослідити можливу структурну невідповідність.

У галузях, які значною мірою пов'язані з науково-технічним процесом, можуть відбуватися технологічні зрушення, внаслідок яких обладнання на окремих під-

приємствах може не відповідати вимогам ринку щодо екологічності, ефективності тощо;

- ✦ забезпечити гнучкість у питаннях планування процесів розширення основного капіталу підприємства;
- ✦ уникнути відторження ринком продукції підприємства.

Розроблені сценарії повинні: являти собою кількісні сценарії, тобто представляти майбутнє в конкретних фактах і кількісних показниках; бути багатовимірними, тобто представляти майбутнє у вигляді декількох взаємопов'язаних подій та їх провайдерів; вибудовувати сценарії подій та забезпечувати виокремлення найважливішої події; відображати стратегічні аспекти діяльності підприємства та вибудовуватись на довгострокову перспективу.

Оскільки сценарії є різних видів, то сценарне планування дає можливість відобразити відтворювальний процес в кількісно-якісних характеристиках з урахуванням існуючих обмежень, що забезпечить більш високий рівень його керованості досліджуваними процесами та дасть можливість визначити дієві інструменти.

Використовуючи методичні підходи, викладені в працях [5, 10], наведемо етапи сценарного планування процесів відтворення основних засобів та вкажемо перелік заходів, які повинні стати результатом дій на кожному етапі (рис. 1).

1 етап. *Ідентифікація проблеми відтворення основних засобів з точки зору часу, кількісних показників.* Сучасне конкурентоспроможне підприємство – це інноваційно активне підприємство, яке основну увагу зосереджує на прискоренні інноваційного розвитку, враховуючи, що забезпечення процесів функціонування основними засобами не є стратегічною проблемою. Відставання українських підприємств за рівнем забезпеченості основними засобами є проблемою системною, яка не дозволяє перейти на наступний етап розвитку та зосередитись на інноваційних аспектах. Ігнорування цих проблем уже протягом тривалого проміжку часу свідчить про нерозуміння наслідків не лише на рівні топ-менеджерів, а, перш за все, власників підприємства, які повинні бути найбільшою мірою зацікавлені у проведеному технологічній модернізації та виході на траєкторію розширеного відтворення основних засобів. Отже, першочерговим завданням є дослідження причинно-наслідкових зв'язків процесів відтворення та виокремлення переліку проблем, які існують у зв'язку зі збереженням немоdernізованого виробництва.

2 етап. *Розробка переліку мотивів активізації процесів відтворення основних засобів та їх впливу на реалізацію стратегії розвитку.* Систематизація аргументів щодо пріоритетної активізації процесів відтворення повинна проводитись з урахуванням усього ланцюжка: від ефективності придбання окремого виду обладнання та стратегічних позицій підприємства у довгостроковій перспективі до величини дивідендів та вартості підприємства. Найбільш важливим серед іншого є чітка ідентифікація стратегічних позицій підприємства в основних сферах діяльності за умови забезпечення можливих та цільових темпів відтворення ОЗ.

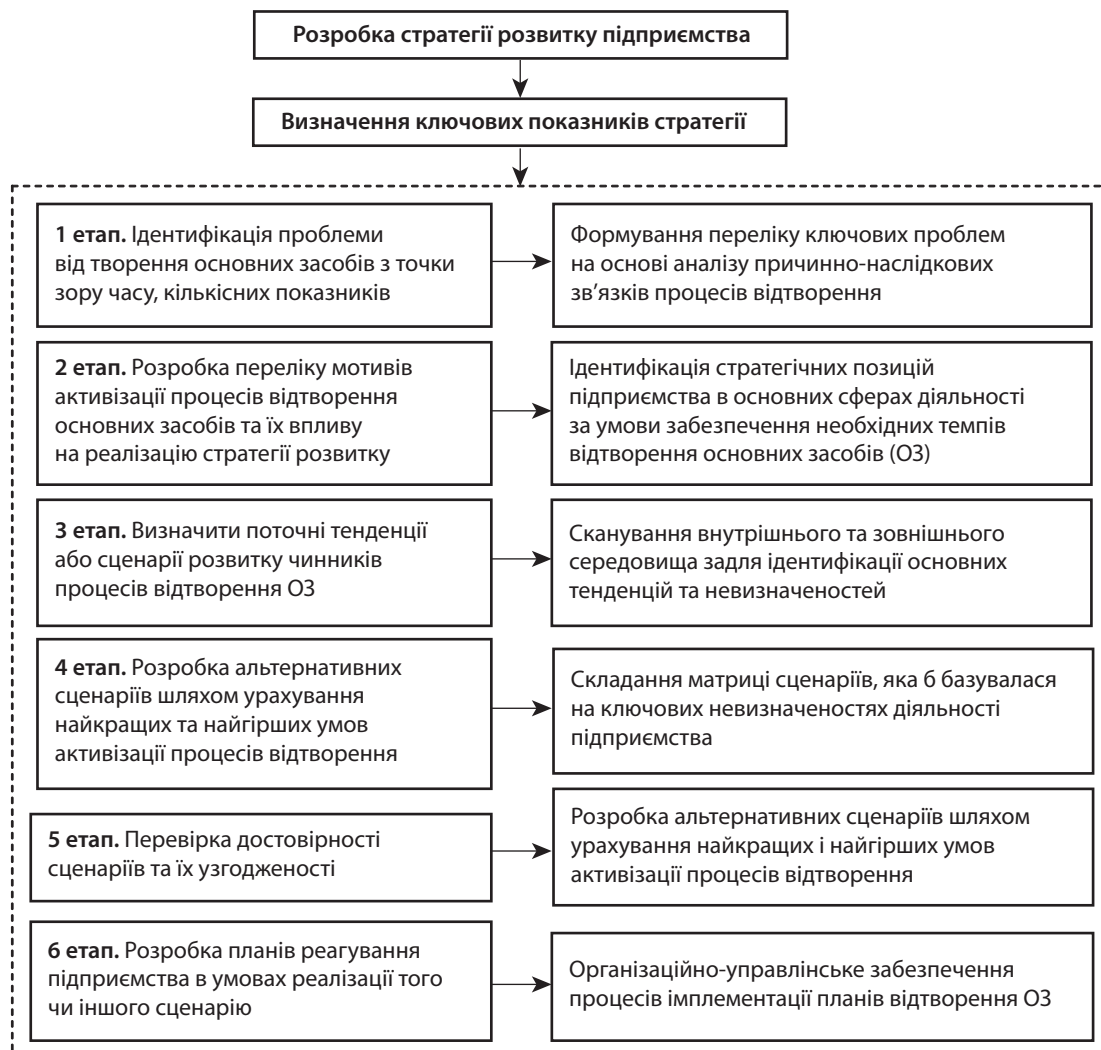


Рис. 1. Етапи сценарного планування процесів відтворення основних засобів на підприємстві

Джерело: розробка автора.

3 етап. Визначити поточні тенденції або сценарії розвитку чинників процесів відтворення ОЗ. Процеси відтворення основних засобів являють собою інтегративний результат впливу ряду чинників. Саме тому розглядати сценарії без прогнозування змін цих чинників неможливо. Сканування внутрішнього та зовнішнього середовища задля ідентифікації основних тенденцій та невизначеностей у функціонуванні всіх основних чинників дає можливість системно представити кількісно-якісні параметри умов активізації процесів відтворення основних засобів.

4 етап. Розробка альтернативних сценаріїв шляхом врахування найкращих та найгірших умов активізації процесів відтворення. Оскільки існує декілька підходів до класифікації сценаріїв, спочатку слід обрати базисний принцип їх формування. Як метод, який забезпечує можливість поєднання різноманітних умов та обмежень на варіантній основі, пропонується використовувати матричний метод. Усунути комбінації, які не викликають довіри чи неможливі, можна шляхом створення нових сценаріїв, поки не вирішена проблема внутрішньої суперечливості. Результатом даного етапу стане матриця сценаріїв, які надають варіанти реагування

підприємства на ключові невизначеності зовнішнього середовища.

5 етап. Перевірка достовірності сценаріїв та їхньої узгодженості. Будь-які сценарії – це моделювання складних економічних процесів, а тому навіть незначні зміни в умовах приводять до необхідності їх коригування. Найкращим захистом від перегляду сценаріїв є їх розробка шляхом урахування найкращих і найгірших умов активізації процесів відтворення.

6 етап. Розробка планів реагування підприємства в умовах реалізації того чи іншого сценарію. Це завершальний і найбільш значимий етап, оскільки він передбачає формування матриці відповідей внутрішнього середовища підприємства на зовнішні виклики. Реалізація обраного сценарію супроводжується організаційно-управлінськими заходами імплементації планів відтворення основних засобів у практику.

На процедурну сторону сценарного моделювання накладаються змістовні особливості досліджуваного процесу, у нашому випадку – відтворення основних засобів. Будемо виходити з розуміння таких обставин: активізація процесів відтворення в поточний момент часу за рахунок інвестицій забезпечує збільшення витрат на

ремонти та величину амортизації в майбутньому, тобто відбувається виникнення вторинних ефектів відтворення. Відповідно комбінаторне формування сценаріїв відтворення основних засобів слід проводити з урахуванням таких блоків: розрахунок планової величини витрат на ремонти; розрахунок величини нарахованої амортизації та визначення на варіантній основі величини інвестицій (рис. 2).

Поетапне сценарне планування основних показників дає можливість врахувати ті чи інші обмеження та отримати орієнтовні показники.

Для планування витрат на ремонти до уваги беруть: стан всього обладнання, періодичність проведення ремонтів, дату останнього ремонту по кожному найменуванню обладнання, величину витрат на проведення необхідних ремонтів, достатність оборотних коштів тощо. Зважаючи на високий рівень зносу основних засобів та зростання вартості комплектуючих, не слід очікувати суттєвого зменшення витрат на ремонти.

Величина амортизації основних засобів підприємства та їх роль у процесах відтворення є результатом амортизаційної політики в державі.

Світовий досвід демонструє важливість ролі амортизаційної політики, яка може відігравати в окремі періоди часу основну роль у забезпеченні економічного зростання шляхом застосування методу прискореної амортизації, скорочення строків оновлення основних засобів тощо. Так, у США у другій половині ХХ століття один раз на десять років проводилися значні амортизаційні реформи. У результаті змін за 1950–2010 рр. частка амортизації в загальній величині інвестицій збільшилась з 18 до 70% [3]. Метод прискореної амортизації досить активно використовується багатьма розвиненими країнами – Японією, Канадою, Швецією, Австрією, Францією [3, с. 288].

Ураховуючи рівень зносу основних засобів та той факт, що їх первісна вартість, як базис розрахунку величини амортизаційних відрахувань, має вже ознаки історії, суттєво збільшити величину амортизації за рахунок навіть методу прискореної амортизації не вдасться, хоча поступово цей показник буде зростати.

Основним джерелом фінансування процесів відтворення основних засобів є прибуток. Крім того, це те джерело, потенціал якого ще не вичерпано, оскільки можна збільшити частку його перерозподілу на користь інвестицій, а не дивідендів.

Розробляючи сценарії розвитку процесів відтворення основних засобів, будемо виходити з таких обставин:

- ✦ не всі показники мають високий рівень прогнозованості, про що свідчить показник кореляції для показника витрат на ремонти;
- ✦ розробка сценаріїв повинна відбуватися на варіантній основі з урахуванням можливих тенденцій у динаміці показників.

Розглянемо процес розробки сценаріїв активізації процесів відтворення основних засобів на прикладі реального підприємства – ПАТ «Кредмаш» (табл. 1).

Не всі прогнозні показники в умовах використання економетричного моделювання мають достатній рівень точності. Тому пропонуємо три сценарії розвитку подій, причому песимістичний – виходить з мінімальних темпів зростання показників, базовий представляє показники, які відповідають середнім показникам підприємств-конкурентів, а оптимістичний базується на реалізації мобілізаційної стратегії.

Пропоновані сценарії дають можливість визначити перспективні показники та оцінити масштаби відтворювальних процесів. Ураховуючи той факт, що показники песимістичного сценарію є дещо вищими порівняно навіть

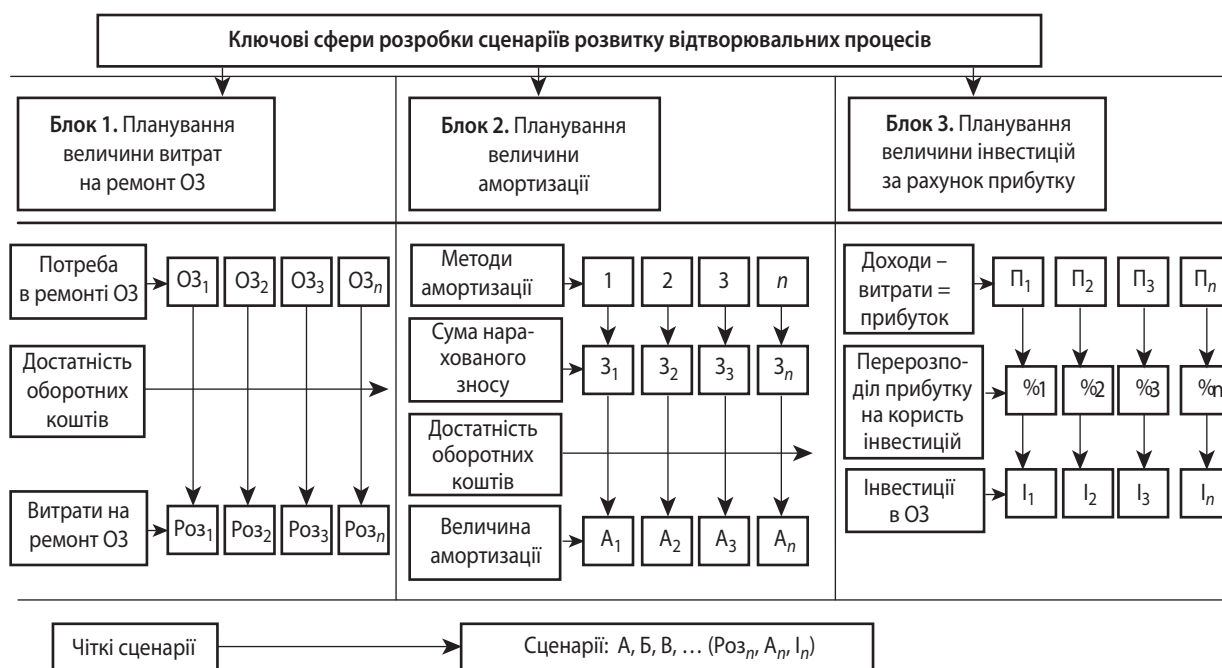


Рис. 2. Матриця формування сценаріїв процесів відтворення основних засобів

Джерело: розробка автора.

Сценарії розвитку процесів відтворення основних засобів (розраховано на прикладі ПАТ «Кредмаш»)

Показники	Ретроспективні			Рівняння, за якими визначають прогнозні показники					
	2012 р.	2013 р.	2014 р.						
Витрати на ремонти	14328	15980	8903	$y = 20406e^{-0,238x}$ $R^2 = 0,5851$					
Величина амортизації	5700	6970	7926	$y = 4892,6e^{0,1648x}$ $R^2 = 0,9841$					
Капітальні інвестиції	21504	21933	13098	$y = 30125e^{-0,248x}$ $R^2 = 0,7202$					
Сценарії:	темпи зростання відповідних показників, %			2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
<i>а) песимістичний сценарій</i>									
– витрати на ремонти	102			9081,1	9262,7	9447,9	9636,9	9829,6	10026,2
– величина амортизації	105			8322,3	8738,4	9175,3	9634,1	10115,8	10621,6
– капітальні інвестиції	105			13752,9	14440,5	15162,6	15920,7	16716,7	17552,6
<i>б) базовий сценарій</i>									
– витрати на ремонти	105			9348,2	9815,6	10306,3	10821,7	11362,7	11930,9
– величина амортизації	110			8718,6	9590,5	10549,5	11604,5	12764,9	14041,4
– капітальні інвестиції	110			14407,8	15848,6	17433,4	19176,8	21094,5	23203,9
<i>в) оптимістичний сценарій</i>									
– витрати на ремонти	110			9793,3	10772,6	11849,9	13034,9	14338,4	15772,2
– величина амортизації	115			9114,9	10482,1	12054,5	13862,6	15942,0	18333,3
– капітальні інвестиції	130			17027,4	22135,6	28776,3	37409,2	48632,0	63221,5

Джерело: розраховано автором за даними [11]

з фактичними показниками темпів зростання у попередні роки, оцінювати реальність реалізації розвитку відтворювальних процесів складно. Реалізація оптимістичного сценарію забезпечить підприємству суттєву активізацію процесів відтворення та їх виведення на траєкторію розширеного типу, що поступово створюватиме умови для подолання відставання від підприємств-конкурентів за показником фондоозброєності виробництва.

ВИСНОВКИ

Виходячи з того, що за показниками фондоозброєності українські підприємства суттєво відстають від галузевих лідерів, а темпи відтворення основних засобів не забезпечують оновлення виробничого потенціалу, ключовими завданнями на найближчу перспективу слід прийняти такі:

- ✦ вихід на забезпечення темпів відтворення основних засобів на рівні вище галузевих, які б забезпечували поступове подолання відставання за показником фондоозброєності праці;
- ✦ фінансування процесів відтворення основних засобів на основі принципу пріоритетності за рахунок мобілізації всіх внутрішніх та зовнішніх джерел;
- ✦ розробка та прийняття рішення щодо реалізації інтеграційних орієнтирів та залучення стратегічних партнерів для проведення технологічної модернізації існуючих виробничих потужностей. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Романишин М. Основні особливості та вимоги до моделювання сценаріїв при формуванні стратегії забезпечення економічної стабільності підприємств / Марія Романишин // Економіка і менеджмент: матеріали II Міжнародної конференції молодих вчених ЕМ-2011, 24–26 листопада 2011 р., Львів, Україна / Національний університет «Львівська політехніка» №. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – С. 144–147.
2. Писарева О. М. Сценарное моделирование в управлении: развитие методологии прогнозно-аналитических исследований сложных организационных систем / О. М. Писарева // Вестник экономической интеграции. – 2011. – № 7 (39). – С. 19–26.
3. Уткин Б. Е. Направления совершенствования амортизационной политики в Российской Федерации / Борис Евгеньевич Уткин // Государственное управление. Электронный вестник. – 2014. – Выпуск № 47. – С. 283–298 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://e-journal.spa.msu.ru/vestnik/item/47_2014utkin.htm
4. Baraev, I. (2009). Future Scenario Planning in Strategic Management / I. Baraev [Electronic resource]. – Mode of access : <https://publications.theseus.fi/bitstream/handle/10024/8468/Baraev.Ilya.pdf?sequence>
5. Cavana, R. Y. (2010). Scenario Modelling for Managers: A System Dynamics Approach / R. V. Cavana // Proceedings of the 45th Annual Conference of the ORSNZ, November, 2010. – P. 219–228.
6. Fink, A. (2000). Scenario Management – An Approach for Strategic Foresight / A. Fink, O. Schlake // Competitive Intelligence Review. – Vol. 11(1). – Pp. 37–45.

7. **Fuseini, A. B.** (2009). Scenario Planning in Organizations: Theory vs. Implementation / A. B. Fuseini // *The Royal School of Library and Information Science*. – Copenhagen, Denmark. – 53 p.

8. **Godet, M.** (2000). The Art of Scenarios and Strategic Planning Tools and Pitfalls / M. Godet [Electronic resource]. – Mode of access : http://en.lapropective.fr/dyn/anglais/articles/art_of_scenarios.pdf

9. Manage the future through scenario planning / KPMG [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.kpmg.com/AU/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Manage-the-future-through-scenario-planning-v3.pdf>

10. **Wulf, T.** (2010). A Scenario-based Approach to Strategic Planning – Integrating Planning and Process Perspective of Strategy / T. Wulf, P. Meibner, S. Stubner // *HHL-Arbeitspapier*. HHL Working Paper. No. 98 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.hhl.de/fileadmin/texte/publikationen/arbeitspapiere/hhlap0098.pdf>

11. Офіційний сайт компанії ПАТ «Кредмаш» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kredmash.com/>

Науковий керівник – Касич А. О.,

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку, аналізу і аудиту Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського

REFERENCES

Baraev, I. "Future Scenario Planning in Strategic Management". <https://publications.theseus.fi/bitstream/handle/10024/8468/Baraev.Ilya.pdf?sequence>

Fink, A., and Schlake, O. "Scenario Management – An Approach for Strategic Foresight". *Competitive Intelligence Review*, vol. 11 (1) (2000): 37-45.

Fuseini, A. B. "Scenario Planning in Organizations: Theory vs. Implementation". In *The Royal School of Library and Information Science Copenhagen*: Denmark, 2009.

Godet, M. "The Art of Scenarios and Strategic Planning Tools and Pitfalls". http://en.lapropective.fr/dyn/anglais/articles/art_of_scenarios.pdf

"Manage the future through scenario planning". <http://www.kpmg.com/AU/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Manage-the-future-through-scenario-planning-v3.pdf>

Ofitsiyniy sait kompanii PAT «Kredmash». <http://www.kredmash.com>

Pisareva, O. M. "Stsenarnoe modelirovanie v upravlenii: razvitie metodologii prognozno-analiticheskikh issledovaniy slozhnykh organizatsionnykh sistem" [Scenario modeling in management: the development of forecasting methodologies and analytical studies of complex organizational systems]. *Vestnik ekonomicheskoy integratsii*, no. 7 (39) (2011): 19-26.

Romanyshyn, M. "Osnovni osoblyvosti ta vymohy do modeliuvannya stsenariiv pry formuvanni stratehii zabezpechennia ekonomichnoi stabilnosti pidpriemstv" [The main features and requirements modeling scenarios when forming a strategy to ensure the sustainability of enterprises]. *Ekonomika i menedzhment*. Lviv: Vyd-vo Lvivskoi politekhniki, 2011. 144-147.

Savana, R. Y. "Scenario Modelling for Managers: A System Dynamics Approach". *Proceedings of the 45th Annual Conference of the ORSNZ*, November (2010): 219-228.

Utkin, B. E. "Napravleniia sovershenstvovaniia amortizatsionnoy politiki v Rossiyskoy Federatsii" [Directions of perfection of depreciation policy in the Russian Federation]. http://e-journal.spa.msu.ru/vestnik/item/47_2014utkin.htm

Wulf, T., Meibner, P., and Stubner, S. "A Scenario-based Approach to Strategic Planning – Integrating Planning and Process Perspective of Strategy". <http://www.hhl.de/fileadmin/texte/publikationen/arbeitspapiere/hhlap0098.pdf>

ВНУТРІШНІЙ АУДИТ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ТА ДІАГНОСТИКА РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

© 2015 СКРИНЬКОВСЬКИЙ Р. М., ПРОЦЮК Т. Б., КОСТЮК Н. Р.

УДК 65.01

Скриньковський Р. М., Процюк Т. Б., Костюк Н. Р. Внутрішній аудит системи корпоративного управління та діагностика ринкової вартості підприємства

У статті розкрито сутність поняття «внутрішній аудит системи корпоративного управління», під яким слід розуміти діяльність спеціально створеної на підприємстві аудиторської служби, яка передбачає надання консультацій та рекомендацій керівництву (представникам інституційного рівня управління) стосовно правильності прийняття управлінських рішень, спрямованих на досягнення цілей підприємства. Представлено інструментарій аналізу фінансового стану та господарської діяльності підприємства. Сформовано систему діагностики ринкової вартості підприємства, ключовими індикаторами проведення якої є: індикатор рівня потенціалу підприємства (інтегральний індикатор фінансового, виробничого, трудового, соціально-економічного та інноваційно-інвестиційного потенціалів підприємства); індикатор рівня капіталу підприємства; індикатор рівня впливу ринкового середовища на підприємство; індикатор вартості чистих активів; індикатор вартості зобов'язань підприємства; індикатор ділової репутації підприємства. З'ясовано, що діагностику ринкової вартості підприємства доцільно проводити на засадах фінансової та нефінансової інформації з урахуванням ретроспективних і перспективних параметрів його діяльності.

Ключові слова: підприємство, внутрішній аудит, фінансовий стан, господарський стан, корпоративне управління, ринкова вартість, діагностика.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Формул:** 1. **Бібл.:** 34.

Скриньковський Руслан Миколайович – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій, Львівський університет бізнесу та права (вул. Кульпарківська, 99, Львів, 79021, Україна)

E-mail: uan_lviv@ukr.net

Процюк Тетяна Богданівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіко-правових дисциплін, Національна академія внутрішніх справ (пл. Солом'янська, 1, Київ, 02000, Україна)

E-mail: agat-lviv@ukr.net

Костюк Наталія Романівна – студентка, Львівський університет бізнесу та права (вул. Кульпарківська, 99, Львів, 79021, Україна)

E-mail: natalyya-kostyuk@ukr.net

УДК 65.01

UDC 65.01

Скриньковский Р. М., Протсиук Т. Б., Костиук Н. Р. Внутренний аудит системы корпоративного управления и диагностика рыночной стоимости предприятия

В статье раскрыта сущность понятия «внутренний аудит системы корпоративного управления», под которым следует понимать деятельность специально созданной на предприятии аудиторской службы, которая предусматривает предоставление консультаций и рекомендаций руководству (представителям институционального уровня управления) по правильности принятия управленческих решений, направленных на достижение целей предприятия. Представлен инструментальный анализ финансового состояния и хозяйственной деятельности предприятия. Сформирована система диагностики рыночной стоимости предприятия, ключевыми индикаторами проведения которой являются: индикатор уровня потенциала предприятия (интегральный индикатор финансового, производственного, трудового, социально-экономического и инновационно-инвестиционного потенциалов предприятия); индикатор уровня капитала предприятия; индикатор уровня влияния рыночной среды на предприятие; индикатор стоимости чистых активов; индикатор стоимости обязательств предприятия; индикатор деловой репутации предприятия. Выяснено, что диагностику рыночной стоимости предприятия целесообразно проводить на основе финансовой и нефинансовой информации с учетом ретроспективных и перспективных параметров его деятельности.

Ключевые слова: предприятие, внутренний аудит, финансовое состояние, хозяйственное состояние, корпоративное управление, рыночная стоимость, диагностика.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Формул:** 1. **Библ.:** 34.

Скриньковский Руслан Николаевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятий и информационных технологий, Львовский университет бизнеса и права (ул. Кульпарковская, 99, Львов, 79021, Украина)

E-mail: uan_lviv@ukr.net

Процюк Татьяна Богдановна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономико-правовых дисциплин, Национальная академия внутренних дел (пл. Соломенская, 1, Киев, 02000, Украина)

E-mail: agat-lviv@ukr.net

Костюк Наталия Романовна – студентка, Львовский университет бизнеса и права (ул. Кульпарковская, 99, Львов, 79021, Украина)

E-mail: natalyya-kostyuk@ukr.net

Skrinkovskyy R. M., Protsiuk T. B., Kostiuk N. R. Internal Audit for Corporate Management System and Diagnostics of Market Value of Enterprise

The article discloses essence of the notion of «internal audit for corporate management system», which should be understood as activities of the specially established auditing service at the enterprise, which provides advice and recommendations to the management (institutional management level representatives) on the correctness of taking managerial decisions, aimed at achieving the goals of enterprise. A toolkit for analysis of both financial status and economic activity of enterprise has been submitted. A system for diagnostics of the market value of enterprise has been developed, which has the following key indicators: indicator of the level of enterprise capacity (integrated indicator of the financial, production, labor, socio-economic and innovation-investment capacities of enterprise); indicator of the level of enterprise capital; indicator of the level of impact of market environment on the enterprise; indicator of the net asset value; indicator of value of the liabilities of enterprise; indicator of the business reputation of enterprise. It has been found that diagnostics of the market value of enterprise should be based on both financial and non-financial information, with regard to the both retrospective and prospective parameters of its activity.

Key words: enterprise, internal audit, financial status, economic status, corporate management, market value.

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 34.

Skrinkovskyy Ruslan M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Business Economy and Information Technology, Lviv University of Business and Law (vul. Kulparkivska, 99, Lviv, 79021, Ukraine)

E-mail: uan_lviv@ukr.net

Protsiuk Tetiana B. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic and Legal Disciplines, National Academy of Internal Affairs (pl. Solomianska, 1, Kyiv, 02000, Ukraine)

E-mail: agat-lviv@ukr.net

Kostiuk Nataliia R. – Student, Lviv University of Business and Law (vul. Kulparkivska, 99, Lviv, 79021, Ukraine)

E-mail: natalyya-kostyuk@ukr.net

У сучасних конкурентних умовах, які характеризуються невизначеністю та нестабільністю ринкового середовища, перед багатьма підприємствами виникають проблеми, перш за все, пов'язані з недосконалістю їх корпоративного управління. Водночас слід ураховувати той факт, що від стану корпоративного управління залежить вартість підприємства, що виступає із ключових показників визначення конкурентоспроможності підприємства на ринку, рівня його ефективності та розвитку. Тому ключовим рішенням подолання цих проблем є проведення внутрішнього аудиту системи корпоративного управління підприємства, результати якого в подальшому вплинуть на формування його вартості.

Останніми роками окремим аспектам проведення внутрішнього аудиту на підприємстві, у тому числі системи його корпоративного управління, значну увагу приділено у дослідженнях Баюри Д. О., Вдовиченка Ю. В., Каменської Т. О., Назарової К. О., Сметанка О. В., Хілухи О. А. та ін. [1–6]. Водночас теоретико-методологічні засади вартості підприємства стали об'єктом дослідження таких науковців: Загороднього А. Г., Запасної Л. С., Корягіна М. В., Мельник О. Г., Мендрула О. Г., Семчук Ж. В., Нізяєвої С. А., Турила А. М., Цаль-Цалка Ю. С., Янковської Л. А., Яремка І. Й. та ін. [7–19].

У наукових працях зазначених вище науковців розкрито різноманітні аспекти внутрішнього аудиту системи корпоративного управління та ринкової вартості підприємства. Однак недостатньо уваги приділено їх взаємозв'язку, основним завданням внутрішнього аудиту системи корпоративного управління та системі діагностики ринкової вартості підприємства.

Метою статті є розвиток теоретичних положень та прикладних засад з внутрішнього аудиту системи корпоративного управління та діагностики ринкової вартості підприємства.

Для досягнення поставленої мети в роботі були поставлені такі *завдання*: розкрити зміст поняття «внутрішній аудит» та визначити основні завдання внутрішнього аудиту системи корпоративного управління (Костюк Н. Р.); уточнити сутність та представити інструментарій аналізу фінансового стану та господарської діяльності підприємства (Скриньковський Р. М.); сформулювати систему діагностики ринкової вартості підприємства на засадах фінансової й нефінансової інформації з урахуванням ретроспективних і перспективних параметрів його діяльності (Скриньковський Р. М., Процюк Т. Б.).

Як засвідчує аналіз літературних джерел [1–6], виникає необхідність у представленні сутності найбільш вдалих визначень таких економічних категорій, як «внутрішній аудит» та «система корпоративного управління».

Так, у праці Назарової К. О. [1] зазначено, що внутрішній аудит – це один зі способів контролювання рівня правомірності та ефективності діяльності підприємства [1, с. 96]. Водночас Сметанко О. В. [2] під поняттям

«внутрішній аудит» розуміє один із ключових засобів внутрішньогосподарського планування, контролювання, управління і прогнозування подальшої діяльності підприємства, основною метою якого є мінімізація впливу ризиків на цю діяльність. Внутрішній аудит, на думку науковця О. Сметанко, являє собою роботу внутрішніх аудиторів підприємства, що полягає в перевірці правильності та достовірності ведення бухгалтерського обліку, здійснення внутрішнього контролю та корпоративного управління і надання в даному контексті відповідних рекомендацій з подальшим їх оцінюванням, спрямованим на підвищення ефективності діяльності та розвитку підприємства [2, с. 251–252].

У контексті цього основними елементами внутрішнього аудиту є [1, с. 97]: 1) перевірка точності господарської та фінансової інформації; 2) аналізування систем бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю на підприємстві; 3) аналізування рівня результативності та ефективності діяльності підприємства; 4) проведення перевірки дотримання підприємством законодавства та аналізування внутрішньої політики управлінського персоналу.

Що стосується корпоративного управління, то Хілухою О. А. [3] у результаті огляду наукової літератури стосовно трактування сутності цього поняття виділено такі дві сутнісні його характеристики: по-перше, корпоративне управління визначає дійсну поведінку підприємства, тобто його розвиток, рівень ефективності функціонування, фінансовий стан та зв'язки із акціонерами та іншими учасниками ринку. Згідно із другим підходом, під корпоративним управлінням розуміють нормативно-законодавчу базу функціонування і розвитку підприємства. У результаті об'єднання цих двох підходів встановлено, що корпоративне управління – це концепція підприємства, яка передбачає створення відповідної організаційної структури управління, запровадження інструментів контролювання діяльності, встановлення нормативно-законодавчої бази для регламентування прав і обов'язків підприємства та його керуючої системи, яку будуть застосовувати з метою підтримання рівноваги між соціально-економічними та особистісно-суспільними цілями зацікавлених осіб у результаті створення і розподілення доданої вартості [3, с. 306].

Варто зазначити, що внутрішній аудит у системі корпоративного управління спрямований на досягнення місії та виконання завдань підприємства, передбачених стратегією його розвитку. Внутрішній аудит у системі корпоративного управління передбачає надання вищому керівництву підприємства (представникам інституційного рівня управління) спеціально створеною службою внутрішнього аудиту консультацій, рекомендацій і проектів управлінських рішень, які приведуть до мінімізації підприємницьких ризиків і підвищення ефективності діяльності та розвитку підприємства за рахунок підвищеної результативності систем контролю, управління та обліку підприємства [2, с. 252].

Виходячи з вищезазначеного, внутрішній аудит системи корпоративного управління являє собою діяльність спеціально створеної на підприємстві аудиторської служби, спрямовану на оцінювання рівня розвитку під-

Роботу виконано відповідно до спільної програми науково-дослідних робіт кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій ПВНЗ «Львівський університет бізнесу та права» та кафедри економіко-правових дисциплін Національної академії внутрішніх справ (м. Київ) на 2015–2016 рр.

приємства, ефективності його функціонування і рівня реалізації стратегії, яка передбачає надання консультацій та рекомендацій управлінцям стосовно правильності прийняття ними рішень (стратегічних, тактичних, оперативних) задля досягнення цілей підприємства.

Як зазначає Вдовиченко Ю. В. [4], ключовими показниками, за якими можна оцінити ефективність системи корпоративного управління, є [4, с. 129]: *a* – показник обсягу продажу продукції підприємства; *b* – показник рентабельності підприємства; *c* – показник ринкової вартості підприємства.

Зазначені показники (*a*, *b*, *c*) характеризують кількісну сторону оцінки ефективності системи корпоративного управління. Водночас якісна сторона оцінюється за таких умов: низька якість корпоративного управління свідчить про зростання ризиків інвесторів і тим самим вартості капіталу підприємства, яка виступає чинником дисконтування при оцінці його ринкової вартості. У контексті вищевказаного оцінювання якісної сторони проводиться за такими ознаками: рівень дотримання принципів корпоративного управління підприємством; рівень доступності інформації; діяльність ради наглядачів підприємства та його керуючої складової; рівень виконання обов'язків перед учасниками корпоративних відносин [4, с. 131].

Як показав аналіз наукових праць [5; 6], аудит системи корпоративного управління проводиться за такими етапами [5, с. 7; 6, с. 128]: 1) збирання та аналізування інформації стосовно стану корпоративного управління на підприємстві; 2) аналізування документів підприємства, що містять дані про корпоративне управління; 3) опитування власників підприємства; 4) порівняння стану корпоративного управління підприємства із конкурентами; 5) аналізування інформації із зовнішніх джерел про систему корпоративного управління на підприємстві; 6) за результатами проведення вищевказаних етапів відбувається надання рекомендацій стосовно покращення системи корпоративного управління на підприємстві.

У літературному джерелі [5] представлено модель внутрішнього аудиту системи корпоративного управління, яка відображає три аспекти ефективності його проведення: необхідність, важливість та завдання [5, с. 6].

З цього випливає, що основними завданнями внутрішнього аудиту системи корпоративного управління є [5, с. 6]: 1) аналізування етапів створення підприємства; 2) аналізування законності придбання часток у капіталі та майна підприємства; 3) експертиза статуту та внутрішніх корпоративних документів на правових засадах; 4) експертиза зовнішніх та внутрішніх дій підприємства на правових засадах; 5) експертиза по дотриманню прав власників підприємства на правових засадах; 6) експертиза реалізованих угод підприємством на правових засадах; 7) експертиза щодо дотримання вимог чинного законодавства України стосовно розкриття інформації на правових засадах; 8) розроблення рекомендацій стосовно виявлених проблем, що передбачають їх усунення.

Сутність та інструментарій аналізу фінансового стану та господарської діяльності представлено в *табл. 1*.

За підсумком проведення внутрішнього аудиту системи корпоративного управління готується аналітичний звіт службою, що його проводить [5, с. 7], який потрібно враховувати під час діагностики ринкової вартості підприємства.

Перш ніж проводити діагностику ринкової вартості підприємства, доцільним буде розкриття економічного змісту понять «вартість підприємства» та «ринкова вартість підприємства».

Фахівець з даного напрямку Корягін М. В. [7] виділяє такі ключові підходи до трактування поняття «вартість підприємства» [7, с. 124]: 1) сумарний, за яким вартість підприємства визначається як сукупність вартостей активів підприємства; 2) ціновий, згідно з яким вартість підприємства трактується як ціна придбання чи продажу підприємства; 3) комплексний за ефективністю, де вартість підприємства – це рівень ефективності діяльності підприємства; 4) зовнішній, згідно з яким вартість підприємства – це система взаємозв'язків підприємства із зовнішнім середовищем; 5) стратегічний, який визначає вартість підприємства як суму вартості, отриману підприємством від здійснення грошових потоків у майбутньому; 6) ціннісний, за яким вартість підприємства є проєкцією його цінності.

Беручи до уваги вищезазначене, вартість підприємства недоцільно ототожнювати з його ринковою вартістю, бо це не дозволить управлінській ланці підприємства чітко управляти ним у ринкових умовах [7, с. 125].

Як вважає науковець Мендрул О. Г. [8], ринкова вартість підприємства – це ціна, за яку можна придбати підприємство, що чітко встановлена після ретельного його вивчення із врахуванням маркетингових засад.

У науковому дослідженні [9] за результатами теоретичного аналізу поняття «вартість підприємства» встановлено, що ринкова вартість підприємства є його ключовим видом, а також основним показником за яким можна визначити рівень розвитку підприємства. У свою чергу, ключовими показниками, що визначають ринкову вартість підприємства, є ефективність підприємства, його конкурентоспроможність, цінність та грошові потоки. Водночас науковець Запасна Л. С. виділяє такі показники, які безпосередньо впливають на ринкову вартість підприємства [9]:

- ✦ *показник капіталу* (рівень фінансового капіталу, рівень інтелектуального капіталу, рівень матеріального капіталу);
- ✦ *показник потенціалу* підприємства (рівень фінансового потенціалу, рівень виробничого потенціалу, рівень трудового потенціалу, рівень соціально-економічного потенціалу, рівень інноваційно-інвестиційного потенціалу [33]);
- ✦ *ринковий показник* (рівень промислової політики підприємства, стан галузі, в якій функціонує підприємство, стан фондового ринку, рівень розвитку інновацій, рівень конкуренції, стан макросередовища підприємства).

У результаті опрацювання низки літературних джерел науковець Нізяєва С. А. [10] наголошує, що загальноприйнятими підходами до оцінювання ринкової

Сутність та інструментарій аналізу фінансового стану та господарської діяльності підприємства

Категорія	Сутність та інструментарій
Аналіз фінансового стану (А. ф. с.) *	<p>А. ф. с. – це узагальнювальний аналіз, здійснюваний для вивчення та оцінювання всіх основних аспектів фінансової діяльності підприємства на підставі його фінансової звітності, насамперед – Балансу (Форма № 1) та Звіту про фінансові результати (Форма № 2). У контексті проведення А. ф. с. передбачається вирішення таких основних завдань: 1) дослідження рівня рентабельності та фінансової стійкості підприємства; 2) аналізування рівня ефективності використання капіталу і рівня забезпечення підприємства власними коштами; 3) аналізування рівня ефективності використання фінансових ресурсів; 4) об'єктивне оцінювання підприємства за такими ключовими показниками: платоспроможності та ліквідності, прибутковості, ділової активності, фінансової стійкості. За напрямками проведення А. ф. с. поділяється на експрес-аналіз, поглиблений аналіз, факторний аналіз і прогностичний аналіз. А. ф. с. здійснюється у три етапи: 1) організаційний (встановлення мети та завдань, вибір методів та прийомів, побудова інформаційної бази та аналітичного балансу); 2) розрахунковий (розрахунок та аналізування показників); 3) заключний (узагальнення і систематизація підсумків аналізу та розроблення рекомендацій щодо фінансового оздоровлення підприємства). Основними прийомами здійснення А. ф. с. підприємства є: тимчасовий (горизонтальний) аналіз; структурний (вертикальний) аналіз; порівняльний аналіз; факторний (чинниковий) аналіз; трендовий аналіз; коефіцієнтний аналіз (аналіз відносних величин). Методи проведення А. ф. с. поділяються за такими ознаками: 1) за рівнем формалізації – формалізовані методи (ланцюгових підстановок, арифметичних різниць, відсоткових чисел, логарифмічний, інтегральний, диференційований, виокремлення ізольованого впливу чинників); неформалізовані методи (експертних оцінок і сценаріїв, психологічні, морфологічні, порівняльні, побудови системи показників, побудови системи аналітичних таблиць); 2) за змістом – якісні методи (евристичні, експертні, психологічні); кількісні методи (бухгалтерські (балансовий, подвійного запису); статистичні (ланцюгових підстановок, середніх та відносних величин, групування, елементарні методи обробки рядів динаміки, індексний, графічний); економіко-математичні (простих і складних відсотків, дисконтування, метод головних компонентів, факторний аналіз, дисперсійний аналіз, кореляційний аналіз)); 3) залежно від типу застосовуваної в процесі аналізу моделі (дескриптивні, предикативні та нормативні моделі)</p>
Аналіз господарської діяльності (А. г. д.) **	<p>А. г. д. – це вивчення та оцінка використання ресурсів (трудових, матеріальних, фінансових та енергетичних) і результатів роботи підприємства (постачальницької, виробничої та збутової діяльності) з метою отримання прибутку та ефективного функціонування і розвитку підприємства. Предметом А. г. д. виступають результати господарської діяльності, відображені за допомогою системи економічних показників, і характеристика явищ та подій, що впливають на них. А. г. д. за періодом часу поділяється на перспективний, стратегічний, тактичний і послідовний; за суб'єктами – на зовнішній і внутрішній; за об'єктами – на виробничий, фінансовий, кадровий, інвестиційний, інноваційний, аудиторський, маркетинговий, економіко-екологічний, економіко-статистичний та економіко-правовий; за значенням – на комплексний, локальний і тематичний; за методикою вивчення об'єктів – на порівняльний, вертикальний, горизонтальний, діагностичний, трендовий, факторний, маржинальний, системний, стохастичний, ситуаційний, якісний, фундаментальний, економіко-математичний і функціонально-вартісний; за місцем охоплення – на міжгосподарський та внутрігосподарський; за повнотою охоплення – на суцільний і вибірковий; за тривалістю проведення – на періодичний, епізодичний і систематичний; за організаційною формою – на централізований, децентралізований та змішаний; за характеристикою інформаційної бази – на управлінський і фінансовий. Методами А. г. д. є безпосередньо методи економічного аналізу (порівняння, групування, балансовий і графічний), статистичні (середні та відносні величини, індексний, кореляційний та регресійний аналіз) та математичні (економічні, методи економічної кібернетики та методи дослідження операцій і прийняття управлінських рішень). А. г. д. починається з етапу розроблення плану та програми дослідження господарської діяльності й закінчується етапом контролювання процесу прийняття управлінського рішення стосовно відповідної проблематики. Результати А. г. д. сприяють раціональному використанню ресурсів (трудових, матеріальних, фінансових та енергетичних), забезпечують економію витрат, бездефектність та ритмічність виробництва</p>

Джерело: сформовано автором (Скриньковський Р. М.) –

*на підставі [15, с. 29; 16, с. 248–288; 17 – 24]; **на підставі [15, с. 27; 19; 25–32].

вартості підприємства є дохідний, порівняльний і витратний. При використанні дохідного підходу застосовуються метод прямої капіталізації та метод дисконтування грошових потоків підприємства. Для порівняльного підходу прийнятним є використання методу угоди, методу галузевих показників і методу ринкової капіталізації. Використовуючи витратний підхід, застосовують метод ліквідаційної вартості та метод чистих активів підприємства [10, с. 32].

Концептуальний підхід до оцінювання ринкової вартості підприємства був розроблений науковцем Корягіним М. В. [11]. Ключовим показником оцінки вартості підприємства за цим підходом слід вважати показник чистих активів, який визначається як різниця між вартістю активів підприємства і вартістю його зобов'язань [11, с. 302].

У науковому джерелі [12] ринкова вартість підприємства оцінюється за порівняльним підходом, суть якого полягає у співставленні вартості підприємства, що оцінюється, із вартостями інших підприємств, що працюють в одній сфері. Основними методами оцінювання за цим підходом є [12, с. 313–315]: ринковий (відображає поточну оцінку ринкової вартості інших підприємств-аналогів, що функціонують в одній сфері із досліджуваним підприємством, за рахунок якої встановлюється ринкова вартість підприємства); метод співвідношень між вартістю підприємств та показниками їх діяльності, що відображає ступінь впливу цих показників на ринкову вартість підприємства.

Проф. Цаль-Цалко Ю. С. [13] пропонує оцінювати ринкову вартість підприємства в системі показників бухгалтерського обліку (показник чистої вартості активів, показник вартості зобов'язань і прав підприємства, що є умовними та обліковуються на позабалансових рахунках, і показник вартості ділової репутації підприємства) [13, с. 310]. Однак професором Турило А. М. запропоновано оцінювати ринкову вартість підприємства в системі фінансово-економічної стратегії його розвитку. Як він вважає, ключовим аспектом економічного розвитку підприємства є його максимальна ринкова вартість [14, с. 96].

На формування ринкової вартості підприємства впливає безліч різноманітних факторів, що не пов'язані з діяльністю підприємства (ринкові, політичні, соціальні, екологічні та фактори виникнення кризових явищ і спадів) і ті, що безпосередньо впливають на її формування (рівень розвитку [26; 34], імідж, фінансовий стан [17; 18; 21–23], техніко-технологічна база, організаційний рівень і ресурсо- та енергозбереження підприємства [28], рівень використання ресурсів [27] тощо). За поданими факторами проводиться комплексна оцінка інтегральної ринкової складової підприємства, від значення якого прямо залежить значення показника його ринкової вартості [14, с. 99].

З огляду на це та згідно з позицією автора [33], а також урахування інформації в наукових працях [7–14], встановлено, що ключовими індикаторами діагностики ринкової вартості підприємства є: X_1 – індикатор рівня потенціалу підприємства (інтегральний індикатор фінансового, виробничого, трудового, соціально-економічного

та інноваційно-інвестиційного потенціалів підприємства [33]); X_2 – індикатор рівня капіталу підприємства; X_3 – індикатор рівня впливу ринкового середовища на підприємство; X_4 – індикатор вартості чистих активів; X_5 – індикатор вартості зобов'язань підприємства; X_6 – індикатор ділової репутації підприємства.

Діагностику ринкової вартості підприємства (*IPB*) доцільно проводити, виходячи з формули (1):

$$IPB = f(X_1; X_2; X_3; X_4; X_5; X_6). \quad (1)$$

Вивчення літературних джерел і практики функціонування суб'єктів господарювання дали змогу стверджувати, що інтерпретувати *IPB* можна за шкалою: (0,6–1,0) – висока ринкова вартість підприємства; (0,4–0,5) – середня ринкова вартість підприємства; (0–0,3) – низька ринкова вартість підприємства.

Виходячи з мети дослідження, діагностику ринкової вартості підприємства логічно проводити на засадах фінансової та нефінансової інформації з урахуванням ретроспективних і перспективних параметрів його діяльності. Саме інформація є ключовим фактором оцінювання ринкової вартості підприємства. У ході проведення діагностики повинна братися до уваги як фінансова інформація про стан та діяльність підприємства, так і інформація нефінансового характеру, зокрема про соціальні аспекти діяльності підприємства.

На *рис. 1* представлено взаємозв'язок між проведенням внутрішнього аудиту системи корпоративного управління підприємства та діагностикою його ринкової вартості.

ВИСНОВКИ

На основі результатів наукових досліджень у працях [1–34] встановлено, що ключовими індикаторами системи діагностики ринкової вартості підприємства є: інтегральний індикатор фінансового, виробничого, трудового, соціально-економічного та інноваційно-інвестиційного потенціалів підприємства; індикатор рівня капіталу підприємства; індикатор рівня впливу ринкового середовища на підприємство; індикатор вартості чистих активів; індикатор вартості зобов'язань підприємства; індикатор ділової репутації підприємства. Зазначено, що внутрішній аудит системи корпоративного управління є важливим аспектом у контексті проведення діагностики ринкової вартості підприємства. З'ясовано, що діагностику ринкової вартості підприємства доцільно проводити на засадах фінансової та нефінансової інформації з урахуванням ретроспективних і перспективних параметрів його діяльності.

Перспективи подальших розвідок у цьому напрямі полягають у формуванні системи цілей діагностики діяльності підприємства з урахуванням часткової діагностичної цілі – діагностики ринкової вартості підприємства та внутрішнього аудиту системи корпоративного управління.

ЛІТЕРАТУРА

1. Назарова К. Сучасні тенденції трансформації внутрішнього аудиту / К. Назарова // Вісник Київ. нац. торг.-еко. ун-ту. – 2011. – № 6. – С. 94–101.

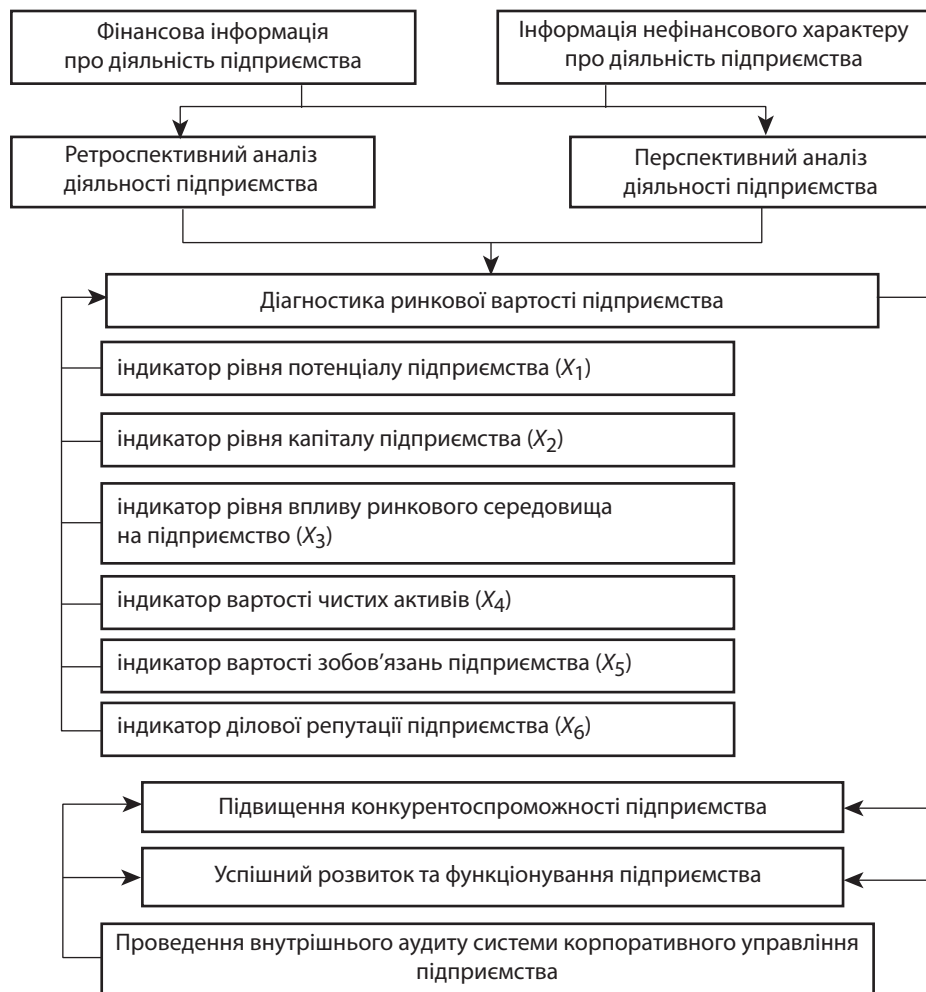


Рис. 1. Внутрішній аудит системи корпоративного управління та діагностика ринкової вартості підприємства

Джерело: побудовано на основі [1–14] (Скриньковський Р. М., Процюк Т. Б.).

2. Сметанко О. Сутність та місце внутрішнього аудиту в системі корпоративного управління акціонерним товариством / О. Сметанко // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 1 (8). – С. 247–253.

3. Хілуха О. А. Сутнісні характеристики корпоративного управління / О. А. Хілуха // Вісн. Волин. ін-ту екон. та менеджм. – № 11. – 2015. – С. 303–309.

4. Вдовиченко Ю. В. Оцінка системи корпоративного управління міжнародного бізнесу в контексті створення міжнародних конкурентних переваг / Ю. В. Вдовиченко // Фінансовий простір. – 2013. – № 4 (12). – С. 128–132.

5. Каменська Т. Внутрішній аудит системи корпоративного управління / Т. Каменська // Ринок цінних паперів України. Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – 2009. – № 11-12. – С. 3–8.

6. Баюра Д. О. Аудит у системі корпоративного управління акціонерних товариств / О. Д. Баюра // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2009. – Вип. 20. – С. 124–130.

7. Корягін М. В. Підходи до визначення поняття вартості підприємства та їх розвиток / М. В. Корягін // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2012. – № 722. – С. 121–126.

8. Мендрул О. Г. Управління вартістю підприємства: монографія / О. Г. Мендрул. – К.: КНЕУ, 2002. – 272 с.

9. Запасна Л. С. Застосування ринкової вартості в управлінні розвитком машинобудівного підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Л. С. Запасна; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ, 2009. – 19 с.

10. Нізяєва С. А. Ідентифікація методів оцінки ринкової вартості підприємства при діагностиці його економічної безпеки / С. А. Нізяєва // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 2 (3). – С. 30–33.

11. Корягін М. В. Трансформація методологічних засад визначення ринкової вартості підприємства / М. В. Корягін // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.14. – С. 294–303.

12. Яремко І. Й. Оцінка ринкової вартості підприємств: порівняльний підхід / І. Й. Яремко // Наук. вісн. НЛТУ України – 2005. – Вип. 15.4. – С. 311–315.

13. Цаль-Цалко Ю. С. Формування ринкової вартості підприємства в системі показників бухгалтерського обліку / Ю. С. Цаль-Цалко // Вісник Житомирського нац. агроєкологічного ун-ту. – 2012. – № 2 (2). – С. 308–314.

14. Турило А. М. Оцінка вартості підприємства в системі фінансово-економічної стратегії його розвитку / А. М. Турило // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 95–100.

15. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Львів: Вид. Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.

16. Василенко Л. П. Фінанси підприємства у схемах та таблицях: посібник / Л. П. Василенко, Л. В. Гут, О. П. Оксеєнко. – К.: Дакор, 2006. – 344 с.

17. Семчук Ж. В. Фінансовий стан підприємств: індикатори діагностики та потенційно можливі проблеми погіршення параметрів / Ж. В. Семчук, Р. М. Скриньковський, С. І. Цюх // Вісник Волинського ін-ту економіки та менеджменту. – 2013. – № 7. – С. 113–118.

- 18. Скриньковський Р. М.** Фінансовий стан підприємств: сутність, прийоми та методи проведення аналізу / Р. М. Скриньковський, Ж. В. Семчук // Економіка та держава. – 2014. – № 3. – С. 47–49.
- 19. Мельник О. Г.** Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій : монографія / О. Г. Мельник. – Львів : Вид. Львівської політехніки, 2010. – 344 с.
- 20. Райковська І. Т.** Проблеми застосування методик аналізу фінансового стану в діяльності промислових підприємств / І. Т. Райковська // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2009. – № 3 (49) – С. 154–158.
- 21. Олексів І. Б.** Проблеми аналізу та оцінки фінансового стану підприємства / І. Б. Олексів, Р. В. Фещур // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2001. – № 436. – С. 256–263.
- 22. Адамова І. З.** Аналіз фінансового стану підприємства: проблемні аспекти та шляхи їх розв'язання / І. З. Адамова, А. Л. Романчук // Вісник ЧТЕІ КНТЕУ. – 2011. – № 2. – С. 64–71.
- 23. Сарапіна О. А.** Системний аналіз фінансового стану підприємства: методика та напрями вдосконалення / О. А. Сарапіна // Науковий вісник ХДУ. Серія: Екон. науки. – 2013. – № 1. – С. 96–99.
- 24. Синькевич Н. І.** Аналіз існуючих прийомів і методів фінансового аналізу діяльності суб'єктів господарювання / Н. І. Синькевич, Т. М. Васишин // Бізнес Інформ. – 2014. – № 4. – С. 313–317.
- 25. Загородній А. Г.** Операційний аналіз у системі управління прибутком суб'єктів господарювання / А. Г. Загородній, М. С. Білик, Г. І. Кіндрацька // Збірник наук. праць Черкаського держ. технологіч. ун-ту. Сер.: Екон. науки. – 2010. – Вип. 25(1). – С. 22–25.
- 26. Скриньковський Р. М.** Якість праці персоналу як фактор ефективного розвитку підприємства / Р. М. Скриньковський, Л. Й. Ситар // Економіка та управління АПК. – 2014. – № 2 (115). – С. 119–122.
- 27. Скриньковський Р. М.** Діагностика використання трудових, матеріальних, фінансових та енергетичних ресурсів підприємства як інструмент управління елементами його виробничо-господарської діяльності / Р. М. Скриньковський // Проблеми економіки. – 2015. – № 1. – С. 249–254.
- 28. Скриньковський Р. М.** Діагностика техніко-технологічної бази, організаційного рівня і ресурсо- та енергозбереження підприємства в контексті економії витрат, бездефектності та ритмічності виробництва / Р. М. Скриньковський // Бізнес Інформ. – 2015. – № 5. – С. 178–184.
- 29. Скриньковський Р. М.** Система діагностики виробничої діяльності підприємства з урахуванням науково-технічного та інноваційного розвитку / Р. М. Скриньковський // Економіка та держава. – 2015. – № 5. – С. 51–53.
- 30. Скриньковський Р. М.** Діагностика постачальницької та збутової діяльності підприємства / Р. М. Скриньковський // Бізнес Інформ. – 2015. – № 7. – С. 201–205.
- 31. Калабухова С. В.** Систематизація видів аналітичного забезпечення управління суб'єктами підприємницької діяльності / С. В. Калабухова // Вчені записки: зб. наук. праць. ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – 2012. – Вип. 14. – Ч. 1. – С. 146–152.
- 32. Шохнех А. В.** Концепция комплексного экономического анализа в малом бизнесе / А. В. Шохнех // Аудит и финансовый анализ. – 2008. – № 1. – С. 122–128.
- 33. Скриньковський Р. М.** Діагностика фінансового, виробничого, трудового, соціально-економічного та інноваційно-інвестиційного потенціалів і аналіз потенційних ризиків підприємства в умовах невизначеності / Р. М. Скриньковський // Проблеми економіки. – 2015. – № 2. – С. 186–193.
- 34. Скриньковський Р. М.** Комплексна діагностика розвитку підприємства: концепція, параметри, методи / Р. М. Скриньковський // Економіка. Управління. Інновації. – 2015. – Вип. № 1 (13) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2015_1_33.pdf

REFERENCES

- Adamova, I. Z., and Romanchuk, A. L. "Analiz finansovoho stanu pidpriemstva: problemni aspekty ta shliakhy ikh rozv'iazannia" [Analysis of the financial condition of the company: problematic aspects and solutions]. *Visnyk ChTEI KNTEU*, no. 2 (2011): 64-71.
- Baiura, D. O. "Audyty u systemi korporatyvnoho upravlinnia aktsionermykh tovarystv" [The audit in the corporate governance of joint stock companies]. *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky*, no. 20 (2009): 124-130.
- Skrynkovskiy, R. M. "Systema diahnostryky vyrobnychoi diialnosti pidpriemstva z urakhuvanniam naukovo-tekhnichnoho ta innovatsiynoho rozvytku" [System diagnostics production activity on the basis of research and innovation]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 5 (2015): 51-53.
- Kamenska, T. "Vnutrishnii audyt systemy korporatyvnoho upravlinnia" [The internal audit system of corporate governance]. *Rynok tsinnykh paperiv Ukrainy. Visnyk Derzhavnoi komisii z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku*, no. 11-12 (2009): 3-8.
- Koriahin, M. V. "Pidkhydy do vyznachennia poniattia vartosti pidpriemstva ta ikh rozvytok" [Approaches to the definition of value and their development]. *Visnyk Nats. un-tu «Lvivska politekhnika». Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku*, no. 722 (2012): 121-126.
- Koriahin, M. V. "Transformatsiia metodolohichnykh zasad vyznachennia rynkovoї vartosti pidpriemstva" [Transformation of methodological principles to determine the market value of the company]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 23. 14 (2013): 294-303.
- Khilukha, O. A. "Sutnisni kharakterystyky korporatyvnoho upravlinnia" [The essential characteristics of corporate governance]. *Visnyk Volynskoho instytutu ekonomiky ta menedzhmentu*, no. 11 (2015): 303-309.
- Kalabukhova, S. V. "Systematyzatsiia vydiv analitychnoho zabezpechennia upravlinnia subiektamy pidpriemnytskoi diialnosti" [Systematics types of analytical maintenance of business entities]. *Vcheni zapysky*, vol. 1, no. 14 (2012): 146-152.
- Melnyk, O. H. *Systemy diahnostryky diialnosti mashynobudivnykh pidpriemstv: polikryterialna kontseptsii ta instrumentarii* [Diagnostic systems of machine-building enterprises: polikryterialna concept and tools]. Lviv: Vyd-vo Lvivskoi politekhniki, 2010.
- Mendrul, O. H. *Upravlinnia vartistu pidpriemstva* [Cost Management company]. Kyiv: KNEU, 2002.
- Nazarova, K. "Suchasni tendentsii transformatsii vnutrishnyoho audytu" [Modern trends in transformation of internal audit]. *Visnyk KNTEU*, no. 6 (2011): 94-101.
- Niziaieva, S. A. "Identyfikatsiia metodiv otsinky rynkovoї vartosti pidpriemstva pry diahnostrytsi ioho ekonomichnoi bezpeky" [Identification of methods for assessing the market value of the enterprise in the diagnosis of its economic security]. *Ekonomika: realii chasu*, no. 2 (3) (2012): 30-33.
- Oleksiv, I. B., and Feshchur, R. V. "Problemy analizu ta otsinky finansovoho stanu pidpriemstva" [Problems analysis and assessment of financial condition]. *Visnyk NU «Lvivska politekhnika». Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku*, no. 436 (2001): 256-263.
- Raikovska, I. T. "Problemy zastosuvannia metodyk analizu finansovoho stanu v diialnosti promyslovykh pidpriemstv" [Problems applying techniques of financial analysis in industrial activities]. *Visnyk ZhDTU. Ekonomichni nauky*, no. 3 (49) (2009): 154-158.
- Semchuk, Zh. V., Skrynkovskiy, R. M., and Tsiukh, S. I. "Finansovyi stan pidpriemstv: indykatory diahnostryky ta potentsiino mo-

zhlyvi problemy pohirshennia parametriv" [The financial condition of enterprises: indicators of diagnosis and potential for degradation parameters]. *Visnyk Volynskoho in-tu ekonomiky ta menedzhmentu*, no. 7 (2013): 113-118.

Skrynkovskyi, R. M., and Semchuk, Zh. V. "Finansovyi stan pidpriemstv: sutnist, pryiohy ta metody provedennia analizu" [The financial condition of enterprises: the nature, techniques and methods of analysis]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 3 (2014): 47-49.

Smetanko, O. "Sutnist ta mistse vnutrishnyoho audytu v systemi korporatyvnoho upravlinnia aktsionernym tovarystvom" [The essence and place of internal audit in corporate governance corporation]. *Sotsialno-ekonomichni problemy i derzhava*, no. 1 (8) (2013): 247-253.

Sarapina, O. A. "Systemnyi analiz finansovoho stanu pidpriemstva: metodyka ta napriamy vdoskonalennia" [Systematic analysis of the financial condition of the enterprise: methods and areas of improvement]. *Naukovyi visnyk KhDU. Serii "Ekonomichni nauky"*, no. 1 (2013): 96-99.

Synkevych, N. I., and Vasylyshyn, T. M. "Analiz isnuichykh pryiohyv i metodiv finansovoho analizu diialnosti sub'ektiv hospodariuvannia" [Analysis of existing methods and techniques of financial analysis of the entity]. *Biznes Inform*, no. 4 (2014): 313-317.

Skrynkovskyi, R. M., and Sytar, L. I. "Yakist pratsi personalu iak faktor efektyvnoho rozvytku pidpriemstva" [The quality of staff as a factor in the effective development of the company]. *Ekonomika ta upravlinnia APK*, no. 2 (115) (2014): 119-122.

Skrynkovskyi, R. M. "Diahnostyka vykorystannia trudovykh, materialnykh, finansovykh ta enerhetychnykh resursiv pidpriemstva iak instrument upravlinnia elementamy ioho vyrobnycho-hospodarskoi diialnosti" [Diagnosis of labor, material, financial and energy resources as a tool for enterprise management elements of its industrial and economic activities]. *Problemy ekonomiky*, no. 1 (2015): 249-254.

Skrynkovskyi, R. M. "Diahnostyka tekhniko-tekhnologichnoi bazy, orhanizatsiinoho rivnia i resurso- ta enerhozberezhennia pidpriemstva v konteksti ekonomii vytrat, bezdefektnosti ta rytmichnosti vyrobnytstva" [Diagnosis of technical and technological base, organizational level and resource and energy saving enterprises in the context of cost savings and bezdefektnosti rhythm of production]. *Biznes Inform*, no. 5 (2015): 178-184.

Skrynkovskyi, R. M. "Diahnostyka postachalnytsoi ta zbutovoi diialnosti pidpriemstva" [Diagnosis of supply and marketing of the company]. *Biznes Inform*, no. 7 (2015): 201-205.

Shokhnekh, A. V. "Koneptsii kompleksnogo ekonomicheskogo analiza v malom biznese" [The concept of comprehensive economic analysis in small business]. *Audit i finansovyy analiz*, no. 1 (2008): 122-128.

Skrynkovskyi, R. M. "Diahnostyka finansovoho, vyrobnychoho, trudovoho, sotsialno-ekonomichnoho ta innovatsiino-investytsiinoho potentsialiv i analiz potentsiinykh ryzykiv pidpriemstva v umovakh nevyznachenosti" [Diagnosis of financial, industrial, labor, social, economic and innovative potential investment and potential risks of enterprise analysis under uncertainty]. *Problemy ekonomiky*, no. 2 (2015): 186-193.

Skrynkovskyi, R. M. "Kompleksna diahnostyka rozvytku pidpriemstva: kontseptsii, parametry, metody" [Integrated diagnostics company development: concept, options, methods]. http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2015_1_33.pdf

Tsal-Tsalko, Yu. S. "Formuvannia rynkovoї vartosti pidpriemstva v systemi pokaznykiv bukhhalterskoho obliku" [Formation of the market value of the company in the accounting system of indicators]. *Visnyk Zhytomyrskoho natsionalno ahroekologichnoho un-tu*, no. 2 (2) (2012): 308-314.

Turylo, A. M. "Otsinka vartosti pidpriemstva v systemi finansovo-ekonomichnoi stratehii ioho rozvytku" [Valuation of the company in the financial-economic development strategy]. *Finansy Ukrainy*, no. 5 (2009): 95-100.

Vdovychenko, Yu. V. "Otsinka systemy korporatyvnoho upravlinnia mizhnarodnoho biznesu v konteksti stvorennia mizhnarodnykh konkurentnykh perevah" [Evaluation of Corporate Governance of international business in the context of creating international competitive advantage]. *Finansovyi prostir*, no. 4 (12) (2013): 128-132.

Vasylenko, L. P., Hut, L. V., and Okseienko, O. P. *Finansy pidpriemstva u skhemakh ta tablytsiakh* [Finance companies in schemes and tables]. Kyiv: Dakor, 2006.

Yaremko, I. I. "Otsinka rynkovoї vartosti pidpriemstv: porivnialnyi pidkhid" [Evaluation of the market value of companies: a comparative approach]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 15. 4 (2005): 311-315.

Zapasna, L. S. "Zastosuvannia rynkovoї vartosti v upravlinni rozvytkom mashynobudivnoho pidpriemstva" [Application of the market value in management development engineering enterprise]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04, 2009.*

Zahorodnii, A. H., Bilyi, M. S., and Kindratska, H. I. "Operatsiinyi analiz u systemi upravlinnia prybutkom sub'ektiv hospodariuvannia" [Operating system analysis of profit entities]. *Zbirnyk nauk. prats Cherkaskoho derzh. tekhnologich. un-tu. Serii "Ekonomichni nauky"*, no. 25 (1) (2010): 22-25.

Zahorodnii, A. H., and Vozniuk, H. L. *Finansovo-ekonomichni slovnyk* [Financial and economic dictionary]. Lviv: Vyd-vo NU «Lvivska politekhnika», 2005.

МОРФОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2015 **ВИНИЧЕНКО Е. Н.**

УДК 658

Виниченко Е. Н. Морфологический анализ системы контроля социально-экономического развития предприятия

Цель статьи заключается в установлении уровней функционирования, осуществлении морфологического анализа, определении свойств элементов системы динамического контроля социально-экономического развития предприятия. Подтверждена необходимость функционирования хорошо налаженной системы управления для эффективной работы предприятия и его социально-экономического развития. Предложенное разделение системы динамического контроля на три уровня функционирования (уровень принятия решений, уровень осуществления контроля, уровень мониторинга показателей деятельности) даёт возможность определить функциональную принадлежность каждого элемента системы, что, в свою очередь, позволяет регулировать работу элементов системы. Представленный морфологический анализ позволяет определить назначение каждого элемента системы динамического контроля социально-экономического развития предприятия. Определение свойств элементов системы динамического контроля социально-экономического развития предприятия позволяет установить взаимосвязь системы с внутренней и внешней средой элементов системы.

Ключевые слова: контроль, система, предприятие, функция управления, фактор.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 28.

Виниченко Елена Николаевна – кандидат экономических наук, докторант, Днепропетровский университет им. А. Нобеля (ул. Набережная Ленина, 18, Днепропетровск, 49000, Украина)

E-mail: helen_v@E-mail.ua

УДК 658

UDC 658

Виниченко О. М. Морфологічний аналіз системи контролю соціально-економічного розвитку підприємства

Мета статті полягає у встановленні рівнів функціонування, здійсненні морфологічного аналізу, визначенні властивостей елементів системи динамічного контролю соціально-економічного розвитку підприємства. Підтверджено необхідність функціонування добре налагодженої системи управління з метою ефективної роботи підприємства та його соціально-економічного розвитку. Запропоноване розділення системи динамічного контролю на три рівні функціонування (рівень прийняття рішень, рівень здійснення контролю, рівень моніторингу показників діяльності) дозволяє визначити функціональну приналежність кожного елемента системи, що, у свою чергу, дозволяє регулювати роботу елементів системи. Представлений морфологічний аналіз дозволяє визначити призначення кожного елемента системи динамічного контролю соціально-економічного розвитку підприємства. Визначення властивостей елементів системи динамічного контролю соціально-економічного розвитку підприємства дозволяє встановити взаємозв'язок системи із внутрішнім і зовнішнім середовищем елементів системи.

Ключові слова: контроль, система, підприємство, функція управління, фактор.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 28.

Виниченко Олена Миколаївна – кандидат економічних наук, докторант, Дніпропетровський університет ім. А. Нобеля (вул. Набережна Леніна, 18, Дніпропетровськ, 49000, Україна)

E-mail: helen_v@E-mail.ua

Vinichenko O. M. A Morphological Analysis of a System for Control over the Socio-Economic Development of Enterprise

The article is aimed at establishing levels of functioning, implementation of morphological analysis, defining the properties of elements of the system for dynamic control over the socio-economic development of enterprise. The necessity of functioning of a well-established management system for an effective work of enterprise and its socio-economic development has been proved. The proposed division of the system for dynamic control on three levels of functioning (at the decision-making level, the level of monitoring, the level of monitoring the performance indicators) makes possible to determine the functional designation of every element of the system that, in turn, allows to regulate operation of the system components. The provided morphological analysis allows to identify the purpose of each element of the system for dynamic control over the socio-economic development of enterprise. Determining the properties of elements of the system for dynamic control over the socio-economic development of enterprise allows to link the system with both internal and external environment of the system components.

Key words: control, system, enterprise, control function, factor.

Pic.: 2. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 28.

Vinichenko Olena M. – Candidate of Sciences (Economics), Candidate on Doctor Degree, Alfred Nobel Dnipropetrovsk University (vul. Naberezhna Lenina, 18, Dnipropetrovsk, 49000, Ukraine)

E-mail: helen_v@E-mail.ua

Социально-экономические системы, к которым относят предприятия, – это сложные, открытые, вероятностные динамические системы. Элементы социально-экономических систем взаимодействуют между собой в едином процессе, создают полезный эффект и принимают участие в функционировании других социально-экономических систем [20]. В таких системах происходит процесс производства, распределения, обмена и потребления материальных и прочих благ. Эти системы относятся к классу кибернетических систем с управлением [19]. Следовательно, для эффективного функционирования предприятия и его социально-экономического развития необходимо хорошо налаженная система управления.

Управление представляет собой преобразование информации о состоянии объекта в команду-информацию от субъекта. Таким образом, определяется целенаправленное влияние на объекты при помощи явлений и процессов с целью достижения конечной цели [24].

Система управления определяется как совокупность устойчивых связей между субъектом управления, объектом управления и внешней средой. Связи осуществляются разными способами взаимодействия и потоками управленческой информации, реализованной в конкретных организационных формах [16].

Система управления имеет в своём составе как минимум четыре элемента:

- ✦ вход (совокупность влияний внешней среды на систему или компоненты, которые входят в систему) [4, 20];
- ✦ процесс (совокупность циклических действий по принятию решений и влиянию на объект управления) [16];
- ✦ выход (совокупность влияний системы на внешнюю среду) [4, 20];
- ✦ устройство обратной связи (влияние результата функционирования системы на характер её дальнейшего функционирования) [4].

В системе управления реализуются все функции управления. Каждая функция является специфическим процессом управления [1]. Для достижения целей предприятия управленческие действия направлены на решение конкретных производственных и социальных задач. Одновременно функции управления можно определить как вид управленческой деятельности, необходимой для организации и управления каким-либо объектом для осуществления целенаправленных действий по достижению желаемого результата [26].

Содержание функций управления отображает две стороны управленческой деятельности:

- ✦ определение необходимых действий;
- ✦ раскрытие конкретного смысла этих действий [26].

О. Виханский и А. Наумов считают, что функция управления должна иметь чётко выраженное содержание, разработанный процесс её осуществления и определённую структуру, в рамках которой осуществляется её организационное отделение (рис. 1) [1].

Именно по содержанию и структуре осуществляется анализ функций. По результатам этого анализа происходит выделение новых функций и вытеснение старых [1].

Впервые в теории управления административные функции управления (прогнозирование, планирование, организация, координация и контроль) были представлены А. Файолем. Он определил управление универсальным процессом [5, 21].

Майкл Мескон, Майкл Альберт и Франклин Хедоури выделяют четыре первичные функции управления: планирование, организация, мотивация и контроль. Эти функции объединены процессами коммуникации принятия решений [7].

Большинство авторов выделяют пять классических функций управления, которые признаны в научном мире: планирование, организация, мотивация, координация и контроль.

А. Акаева и А. Шабаева объединяют наиболее важные функции управления в шесть групп взаимосвязанных функций [1]:

- ✦ целеполагание и стратегополагание;
- ✦ регулирование и планирование;
- ✦ координация и организация;
- ✦ мотивация, активизация и стимулирование;
- ✦ гуманизация и обеспечение корпоративности;
- ✦ оценка и контроль.

Системе управления, её структуре и функциям уделялось и уделяется большое внимание в научном мире. Однако это настолько широкий, требующий бесконечного познания вопрос, что всегда найдется перспективное направление исследования. В настоящее время таким направлением является построение системы динамического контроля социально-экономического развития предприятия.

Целью данной статьи является определение уровня функционирования, осуществление морфологического анализа, определение свойств элементов системы динамического контроля социально-экономического развития предприятия.

Контроль является одновременно и функцией управления, и элементом системы. В теории управления социально-экономическими процессами контроль рассматривается в качестве особенной, ведущей функцией управления. Управляющее воздействие контроля основывается на том, что под его влиянием поведение управляемой подсистемы определяется в границах заданной цели, требований законодательства, нормативов стандартов, регламентов. Контроль всегда нацелен на повышение качества и эффективности управления. В то же время следует отличать управленческую и контрольную деятельность:

- ✦ управленческая деятельность – направлена на достижение заданной цели (действие);
- ✦ контрольная деятельность – направлена на обеспечение достижения цели (измерение и информация) [22, с. 290].

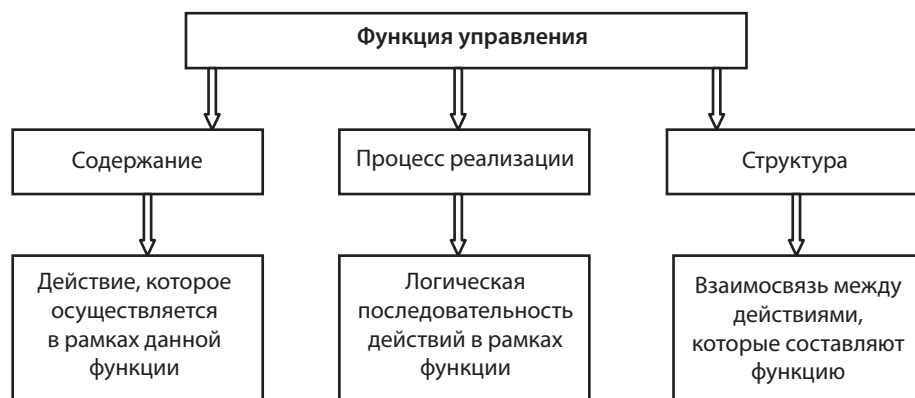


Рис. 1. Состав функции управления [1]

В стандартной системе управления контроль представляет собой обратную связь, то есть выступает в качестве связующего звена между управляющей и управляемой подсистемами.

Несовершенная работа предприятия является следствием посредственного управления. Это, в свою очередь, свидетельствует о плохом осуществлении контроля. Контроль присутствует во всех сферах экономической жизни общества. Он действует между предприятиями и внутри предприятия, между органами управления и внутри них. Таким образом, эффективное функционирование экономики зависит от эффективности контроля. Это определяет его ключевое место в системе управления предприятием [22, с. 307].

Стабильное состояние и динамическое развитие – два фактора, которые обуславливают эффективную деятельность предприятия. В современных условиях функционирования предприятие должно постоянно приспосабливаться к динамической окружающей среде. Адаптивность к постоянным изменениям является свойством, обеспечивающим жизнедеятельность предприятия. В свою очередь, адаптивность к изменениям обеспечивается именно стабильностью предприятия.

Нарастающая нестабильность окружающей среды способствовала эволюции системы управления. Для эффективного исполнения управленческих функций необходимо адекватное восприятие влияния внешних и внутренних факторов с целью осуществления мероприятий по нейтрализации их негативного воздействия на предприятие. Ситуация нестабильности окружающей среды способствовала внедрению в практику управления методов организационной деятельности предприятия в условиях непредсказуемости и новаций.

Контроль над влиянием внешней и внутренней среды предприятия позволяет руководству своевременно реагировать на изменения, то есть способствовать снижению негативных и усилению позитивных факторов влияния. Организованный, в соответствии с современными условиями функционирования предприятий, контроль помогает приспосабливаться к постоянным изменениям. Однако в таких условиях функционирования контроль сам приобретает динамические свойства, так как постоянные изменения обуславливают динамичность контроля, что обеспечивает его адаптивность к динамической среде. Таким образом, можно сделать вывод о том, что динамический контроль – это контроль, который обеспечивает приспособление функционирования и развития предприятия к условиям постоянно изменяющейся окружающей среды, то есть способствует выявлению факторов внешней среды, определению и уменьшению их влияния на работу предприятия.

С каждым годом руководству предприятия приходится учитывать всё большее количество факторов воздействия окружающей среды [7, с. 22]. В то же время, руководство предприятия не в состоянии самостоятельно решать возникающие проблемы, следовательно, необходима хорошо налаженная система динамического контроля, которая бы способствовала не только эффективному функционированию предприятия, но и

обеспечивала его социально-экономическое развитие (рис. 2).

С целью лучшего понимания элементов системы осуществим морфологический анализ системы динамического контроля социально-экономического развития (СЭР) предприятия (табл. 1).

Исследование более сложных систем дало развитие представлению о динамических системах, где главную роль играет изучение динамики внутренних свойств систем. Чем сложнее система, тем большее значение имеют внутренние факторы. Следовательно, на первый план выходят проблемы исследования внутренней активности систем и природы их целенаправленного функционирования [28].

Каждый компонент системы (подсистема или элемент) характеризуют определённые свойства. Указанные свойства осуществляют взаимосвязь системы с внутренней и внешней средой компонентов системы. Таким образом, целесообразно представить свойства компонентов системы динамического контроля (табл. 2).

ВЫВОДЫ

В ходе проведенного исследования определена необходимость создания системы динамического контроля социально-экономического развития предприятия. На основании результатов исследования:

- ✦ предложено разделение системы динамического контроля на три уровня функционирования (уровень принятия решений, уровень осуществления контроля, уровень мониторинга показателей деятельности). Подобное разделение даёт возможность определить функциональную принадлежность каждого элемента системы, что, в свою очередь, позволяет регулировать работу элементов системы;
- ✦ произведён морфологический анализ системы динамического контроля социально-экономического развития предприятия. Представленный анализ позволяет определить назначение каждого элемента системы;
- ✦ определены свойства элементов системы динамического контроля социально-экономического развития предприятия, что позволяет установить взаимосвязь системы с внутренней и внешней средой элементов системы.

Перспективным направлением дальнейшего исследования является построение базовой модели системы контроля социально-экономического развития предприятия. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Акаева А. Расширение функций управления в современных условиях / А. Акаева, А. Шабаева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.rusnauka.com/15_NPN_2013/Economics/6_138165.doc.htm
2. Вид // Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К.; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2002. – 1440 с.
3. Задача // Большой толковый словарь русского языка / Гл. ред. С. А. Кузнецов. – СПб. : Норинт, 2002. – 1536 с.

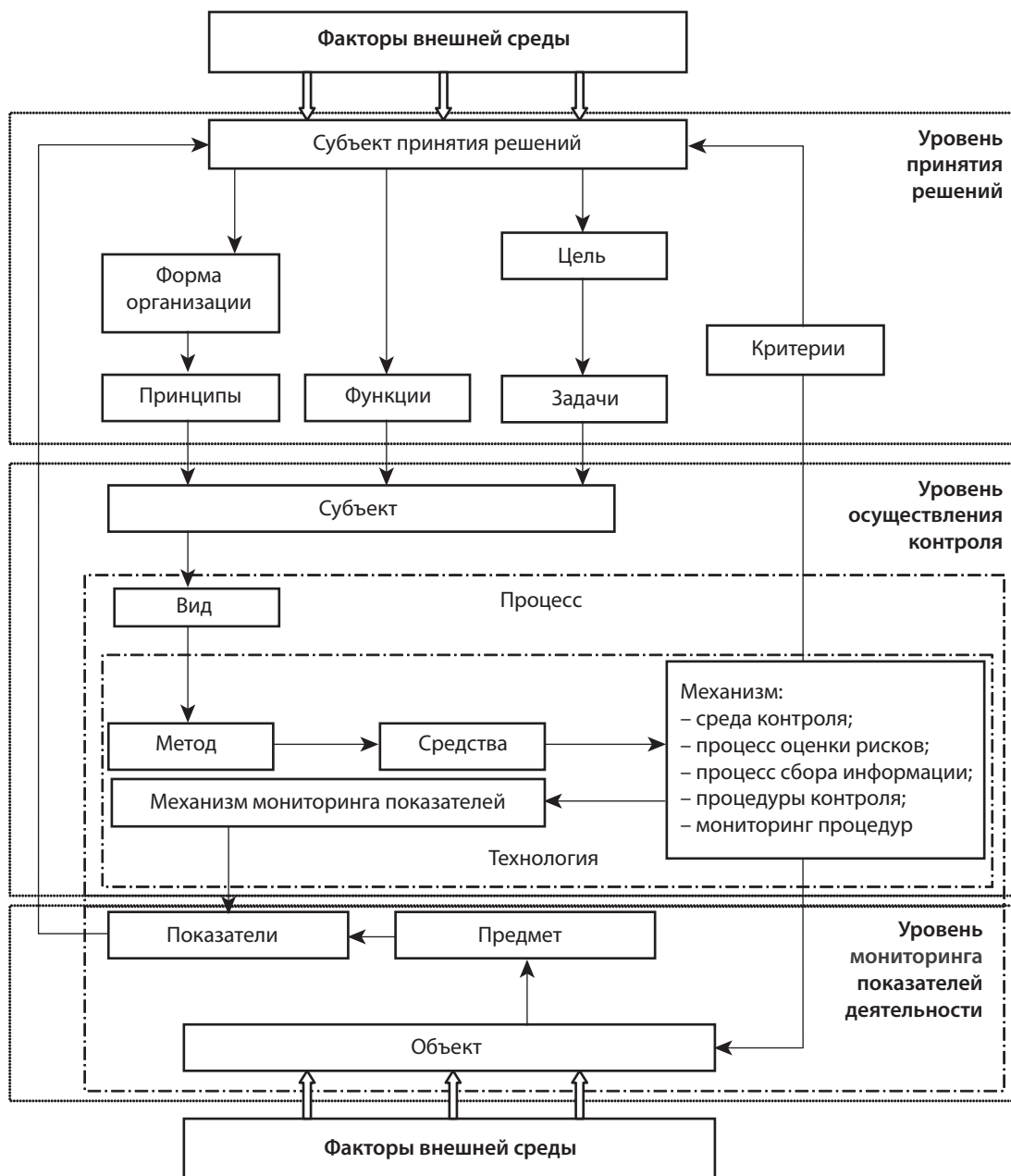


Рис. 2. Система динамического контроля предприятия

Источник: разработано автором.

4. Зворотний зв'язок // Матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/Зворотний_зв'язок

5. Fayol, H. Administration Industrielle Générale (1916). Анри Файоль. Общее и промышленное управление / Пер. на русск. яз. Б. В. Бабина-Кореня. – М., 1923 // Центр гуманитарных технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/5783>

6. Критерий // Новейший словарь иностранных слов и выражений. – М. : ООО «Издательство АСТ», Мн. : Харвест, 2002. – 976 с.

7. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – Москва : Издательство «Дело», 1997. – 704 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/books_men/meskon.htm

8. Мета // Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2002. – 1440 с.

9. Метод // Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2002. – 1440 с.

10. Механизм // Новейший словарь иностранных слов и выражений. – М. : ООО «Издательство АСТ», Мн. : Харвест, 2002. – 976 с.

11. Объект // Экономико-математический словарь // Словари и энциклопедии на Академике [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://dic.academic.ru/searchall.php?SWord=объект&from=xx&to=ru&did=&stypе=0>

12. Показатель // Большой толковый словарь русского языка / Гл. ред. С. А. Кузнецов. – СПб. : Норинт, 2002. – 1536 с.

13. Предмет // Толковый словарь Дмитриева // Словари и энциклопедии на Академике [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://dic.academic.ru/dic.nsf/dmitriev/4055/предмет>

14. Принцип // Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2002. – 1440 с.

15. Процес // Большой толковый словарь русского языка / Гл. ред. С. А. Кузнецов. – СПб. : Норинт, 2002. – 1536 с.

16. Система управления, закономерности и принципы управления // Центр управления финансами. – Center-YF [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://center-yf.ru/data/Menedzheru/Sistema-upravleniya-zakonmernosti-i-principy-upravleniya.php>

Морфологический анализ системы контроля социально-экономического развития предприятия

Элемент системы	Общая характеристика элемента	Характеристика элемента системы динамического контроля СЭР
Цель	Заранее определённый пункт назначения, состояние, то, к чему стремятся, хотя бы достигнуть [8, с. 520]	Желаемое, заранее определённое в будущем состояние системы контроля, её конечный результат
Задачи	Перечень вопросов (работ), которые требуют решения (исполнения) по известным данным с соблюдением определённых условий [3, с. 319]	Перечень последовательных действий, направленных на достижение цели системы контроля
Функции	Предназначение, роль, обязанности, специфическая деятельность чего-нибудь [27, с. 1335]	Предназначение контроля в социально-экономическом развитии предприятия
Принципы	Основное исходное положение какой-нибудь научной системы. Особенность, положение в основу создания или свершения чего-нибудь, способ создания или свершения чего-нибудь [14, с. 941]	Основные положения, которые определяют правила функционирования системы контроля
Форма	Тип, строение, способ организации чего-нибудь [25, с. 1328]	Способ организации контроля
Вид	«...разновидность в ряде параметров, явлений... подраздел, который объединяет ряд предметов, явлений по общим признакам...» [2, с. 92]	Объединение под различными признаками разновидностей контроля
Метод	«...приём или система приёмов, которые применяются в какой-нибудь отрасли деятельности...» [9, с. 522]	Система приёмов осуществления контроля социально-экономического развития предприятия
Субъект	Источник активности, направленный на объект [18, с. 771]	Лицо, совершающее контрольные действия в системе контроля
Предмет	Источник какой-либо деятельности, какого-либо состояния или отношений [13]	Состояние функционирования и социально-экономического развития предприятия
Объект	Предмет, вещь, явление, процесс, на который направлена деятельность, то, что поддаётся какому-либо влиянию [11]	Процесс функционирования и социально-экономического развития предприятия
Критерии	Отличительные признаки, на основании которых осуществляется оценка, определение или классификация чего-нибудь [6, с. 447]	Отличительные признаки, на основании которых определяется эффективность системы контроля
Средства	Приёмы, средства, действия для достижения чего-либо. Орудие, предмет, приспособление или их совокупность, которые необходимы для осуществления какой-либо деятельности [17, с. 1256]	Совокупность приёмов, орудий, предметов, приспособлений для осуществления контроля за деятельностью предприятия и его социально-экономического развития
Процесс	Совокупность последовательных действий, направленных на достижение определённого результата [15, с. 1036]	Совокупность последовательных действий, осуществлённых субъектом контроля, направленных на достижение определённой цели, посредством решения поставленных задач, опираясь на принципы, через осуществление функций, внедрение технологий, использование методов и применение средств контроля
Механизм	Внутреннее строение или устройство чего-либо. Совокупность состояний и процессов, из которых складывается явление [10, с. 523]	Совокупность взаимосвязанных процессов, из которых состоит контроль деятельности и социально-экономического развития предприятия
Технология	Способ поэтапного внедрения идеи или замысла. Технология включает в себя методы, приёмы, режим работы, последовательность операций и процедур и связана со средствами, оборудованием, которые используются [23]	Определённая последовательность методов, операций и процедур, благодаря которым осуществляется контроль деятельности и социально-экономического развития предприятия
Показатели	Данные, опираясь на которые, можно определить развитие, путь и качество чего-либо [12, с. 892].	Данные, на основании которых можно определить эффективность социально-экономического развития предприятия

Источник: разработано автором.

Свойства элементов системы динамического контроля

Элементы системы Свойства	Цель	Задачи	Функции	Принципы	Форма	Вид	Метод	Субъект	Предмет	Объект	Критерии	Средства	Процесс	Механизм	Технология	Показатели
	Целостность	+	+					+	+		+			+	+	+
Взаимодействие с внешней средой	+	+	+	+	+	+	+		+	+	+		+	+	+	+
Структура	+	+	+				+	+		+			+	+	+	
Бесконечность познания			+	+		+	+				+				+	+
Иерархичность	+	+	+		+	+	+	+	+	+		+	+	+	+	
Элемент	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Состояние		+	+		+	+	+	+	+	+		+	+	+	+	
Непрерывность			+	+			+		+			+	+	+	+	
Развитие	+	+	+	+		+	+	+	+	+		+	+	+	+	
Динамичность	+	+	+	+		+	+	+	+	+	+		+	+	+	+
Сложность	+	+	+			+		+		+			+	+	+	
Гомеостатичность	+	+	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Целеустремлённость	+	+	+				+	+		+	+		+	+	+	
Управляемость	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+	
Относительная автономность	+	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Адаптивность	+	+	+	+		+	+	+	+	+			+	+	+	
Инерционность	+	+	+		+	+	+	+	+	+			+	+	+	
Стойкость	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Динамическое равновесие	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+			+	+	+	
Первичность	+	+					+	+	+	+			+	+	+	
Неаддитивность							+	+	+	+			+	+	+	
Жесткость	+	+						+	+	+			+	+	+	
Вертикальна целостность	+	+	+			+	+	+		+	+		+	+	+	+
Горизонтальная обособленность	+	+	+		+	+	+	+		+	+		+	+	+	+
Эмерджентность					+	+	+	+		+		+	+	+	+	
Мультипликативность	+	+				+	+	+		+			+	+	+	
Самостоятельность	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Открытость	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Совместимость	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Синергичность	+	+	+	+		+	+	+		+			+	+	+	
Организованность	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+			+	+	+	
Размерность	+	+	+			+	+	+		+			+	+	+	
Множественность описания	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Полиструктурность	+	+	+					+		+			+	+	+	
Наследственность			+	+	+	+	+	+					+	+	+	
Приоритет качества	+	+			+	+	+	+		+	+		+	+	+	+
Приоритет целей системы более высокого уровня	+	+				+	+	+		+	+		+	+	+	+
Надёжность	+	+	+				+	+			+	+	+	+	+	+
Оптимальность	+	+		+	+		+					+	+	+	+	
Информационная неопределённость	+	+				+	+		+	+						

Элементы системы	Цель	Задачи	Функции	Принципы	Форма	Вид	Метод	Субъект	Предмет	Объект	Критерии	Средства	Процесс	Механизм	Технология	Показатели
Инновационный характер развития							+	+				+	+	+	+	
Альтернативность путей функционирования и развития		+	+			+	+	+			+	+	+	+	+	
Уровень стандартизации	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

Источник: разработано автором.

17. Средство // Большой толковый словарь русского языка / Гл. ред. С. А. Кузнецов. – СПб.: Норинт, 2002. – 1536 с.

18. Субъект // Новейший словарь иностранных слов и выражений. – М.: ООО «Издательство АСТ», Мн.: Харвест, 2002. – 976 с.

19. Сутність соціально-економічних систем [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://skaz.com.ua/geograf/4473/index.html>

20. Сухарський В. С. Менеджмент: теорія, методологія, практика: монографія. – Тернопіль: Астон, 2002. – 416 с.

21. Татарникова С. Н. Предисловие редактора к книге А. Файоля «Общее и промышленное управление» / С. Н. Татарникова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/5783>

22. Теория управления: учебник. – изд. 3-е, доп. и перераб. / Под общ. ред. А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухина. – М.: Изд-во РАГС, 2008. – 560 с.

23. Технология // Финансовый словарь // Словари и энциклопедии на Академике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/30425/Технология

24. Управління // Матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Управління>

25. Форма // Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2002. – 1440 с.

26. Функции менеджмента // Центр управления финансами. – Center-YF [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://center-yf.ru/data/Menedzheru/Funkcii-menedzhmenta.php#2>

27. Функция // Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2002. – 1440 с.

28. Хайдаров К. А. Динамические системы: курс лекций по дисциплине «Основы компьютерного моделирования» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bourabai.ru/cm/dynamic_systems.htm

REFERENCES

Akaeva, A., and Shabaeva, A. "Rasshirenie funktsiy upravleniia v sovremennykh usloviakh" [Advanced management today]. http://www.rusnauka.com/15_NPN_2013/Economics/6_138165.doc.htm

Fayol, H. "Obshchee i promyshlennoe upravlenie" [Administration Industrielle Generale]. <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/5783>

"Forma" [Form]. In *Velykyi tлумачnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy*. Kyiv; Irpin: Perun, 2002.

"Funktsii menedzhmenta" [Management functions]. <http://center-yf.ru/data/Menedzheru/Funkcii-menedzhmenta.php#2>

"Funktsiia" [Feature]. In *Velykyi tлумачnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy*. Kyiv; Irpin: Perun, 2002.

"Kriteriy" [Criterion]. In *Noveyshi slovar inostrannykh slov i vyrazheniy*. Moscow; Minsk: Izd-vo AST; Kharvest, 2002.

Khaydarov, K. A. "Dinamicheskie sistemy: kurs lektsiy po distsipline «Osnovy kompiuternogo modelirovaniia»" [Dynamical systems: a series of lectures on the subject "Fundamentals of computer simulation"]. http://bourabai.ru/cm/dynamic_systems.htm

"Meta" [Purpose]. In *Velykyi tлумачnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy*. Kyiv; Irpin: Perun, 2002.

"Metod" [Method]. In *Velykyi tлумачnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy*. Kyiv; Irpin: Perun, 2002.

"Mekhanizm" [Mechanism]. In *Noveyshi slovar inostrannykh slov i vyrazheniy*. Moscow; Minsk: Izd-vo AST; Kharvest, 2002.

Meskon, M., Albert, M., and Khedouri, F. "Osnovy menedzhmenta" [Fundamentals of Management]. <http://tourlib.net/books-men/meskon.htm>

"Obekt" [Object]. *Ekonomiko-matematicheskii slovar*. <http://dic.academic.ru/searchall.php?SWord=объект&from=xx&to=ru&did=&stypе=0>

"Predmet" [Subject]. *Tolkovyy slovar Dmitrieva*. <http://dic.academic.ru/dic.nsf/dmitriev/4055/предмет>

"Pryntsyp" [Principle]. In *Velykyi tлумачnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy*. Kyiv; Irpin: Perun, 2002.

"Protsess" [Process]. In *Bolshoy tolkovyy slovar russkogo iazyka*. St. Petersburg: Norint, 2002.

"Pokazatel" [Index]. In *Bolshoy tolkovyy slovar russkogo iazyka*. St. Petersburg: Norint, 2002.

"Sredstvo" [Tool]. In *Bolshoy tolkovyy slovar russkogo iazyka*. St. Petersburg: Norint, 2002.

"Subekt" [Subject]. In *Noveyshi slovar inostrannykh slov i vyrazheniy*. Moscow; Minsk: Izd-vo AST; Kharvest, 2002.

"Sutnist sotsialno-ekonomichnykh system" [The essence of the socio-economic systems]. <http://skaz.com.ua/geograf/4473/index.html>

Sukharskyi, V. S. *Menedzhment: teoriia, metodolohiia, praktyka* [Management: theory, methodology, practice]. Ternopil: Aston, 2002.

"Sistema upravleniia, zakonomernosti i printsipy upravleniia" [The control system, laws and principles of management]. <http://center-yf.ru/data/Menedzheru/Sistema-upravleniya-zakonomernosti-i-principy-upravleniya.php>

Teoriia upravleniia [Control theory]. Moscow: Izd-vo RAGS, 2008.

"Tekhnologiiia" [Technology]. *Finansovyy slovar*. http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/30425/Технология

Tatarnikova, S. N. "Predislovie redaktora k knige A. Fayolia «Obshchee i promyshlennoe upravlenie»" [Preface to the book A. Fayol "General and industrial management"]. <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/5783>

"Upravlinnia" [Management]. *Material z Vikipedii – vilnoi entsyklopedii*. <http://uk.wikipedia.org/wiki/Управління>

"Vyid" [Kind]. In *Velykyi tлумачnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy*. Kyiv; Irpin: Perun, 2002.

"Zvortnyi zv'iazok" [Feedback]. *Material z Vikipedii – vilnoi entsyklopedii*. http://uk.wikipedia.org/wiki/Зворотний_зв'язок

"Zadacha" [The task]. In *Bolshoy tolkovyy slovar russkogo iazyka*. St. Petersburg: Norint, 2002.

УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМИ ПОТОКАМИ В СИСТЕМІ БЮДЖЕТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

© 2015 Кунченко М. О.

УДК 658:338.2

Кунченко М. О. Управління інформаційними потоками в системі бюджетування підприємств торгівлі

Метою статті є дослідження теоретичних і методичних питань організації формування інформаційних потоків під час бюджетування підприємств мережевої торгівлі. Проаналізовано стан ринку мережевої торгівлі та визначено лідерів даного сектора за кількістю об'єктів торгівлі та показниками діяльності. Через визначення терміна «інформація» уточнено поняття «інформаційні потоки» та визначено його зміст, ураховуючи семантичний і прогностичний рівні. Визначено напрями формування інформаційних потоків у системі бюджетування підприємств мережевої торгівлі, ураховуючи специфіку їх функціонування та забезпеченість узгодженості, координації та контролю. Уточнено послідовність інформаційного моделювання бюджетування й узагальнено інформаційні джерела формування бюджетів. Розроблено матрицю використання інформаційних потоків на етапах підготовки бюджетів і аналізу та контролю їх виконання. Запропоновано умови вибору впровадження автоматизованої системи бюджетування.

Ключові слова: бюджетування, інформаційні потоки, бюджет, контроль, інформаційні системи.

Рис.: 2. **Бібл.:** 10.

Кунченко Максим Олегович – здобувач, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)
E-mail: maxkun77@gmail.com

УДК 658:338.2

Кунченко М. О. Управление информационными потоками в системе бюджетирования предприятий торговли

Целью статьи является исследование теоретических и методических вопросов по организации формирования информационных потоков бюджетирования предприятий сетевой торговли. Определены лидеры рынка сетевой торговли по количеству объектов торговли и показателям деятельности. Путем изучения термина «информация» уточнено понятие «информационные потоки» и определена его сущность, учитывая семантический и прогностический уровни информации. Определены направления формирования информационных потоков в системе бюджетирования предприятий сетевой торговли с учётом специфики их деятельности и обеспечения согласованности, координации и контроля. Уточнена последовательность информационного моделирования бюджетирования и систематизированы информационные источники формирования бюджетов. Разработана матрица использования информационных потоков на этапах подготовки бюджетов, а также анализа и контроля выполнения. Рекомендованы условия выбора внедрения автоматизированной системы бюджетирования.

Ключевые слова: бюджетирование, информационные потоки, бюджет, контроль, информационные потоки.

Рис.: 2. **Библ.:** 10.

Кунченко Максим Олегович – соискатель, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)
E-mail: maxkun77@gmail.com

UDC 658:338.2

Kunchenko M. O. System of Management of Information Flows in the System for Budgeting of Trade Enterprises

The article is aimed to study the theoretical and methodological issues on organization of forming the information flows for budgeting of the network trade enterprises. Leaders of the market of network trade were determined by the number of trade objects as well as by the performance indicators. By examining the term of «information», the notion of «information flows» has been clarified and its essence has been defined, with regard to the both semantic and prognostic information levels. Directions of formation of the information flows in the system for budgeting of the trade network enterprises have been determined, taking into account specificity of their activities as well as provision of their coherence, coordination and monitoring. The sequence of the information modeling of budgeting has been clarified, information sources for establishing the budgets have been systematized. A matrix of using the information flows on the stages of budgets preparation, as well as for analysis and monitoring of fulfillment has been developed. Criteria for selection of implementation of a computerized budgeting system have been recommended.

Key words: budgeting, information flows, budget, control, information flows.

Fig.: 2. **Bibl.:** 10.

Kunchenko Maxim O. – Applicant, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)
E-mail: maxkun77@gmail.com

Торговельним підприємствам в умовах високої конкуренції доводиться вдосконалювати рівень організації торгівлі, управління персоналом та якісних характеристик застосовуваних систем управління. Оскільки останні мають забезпечувати оперативність впливу на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, постає нагальна потреба у своєчасному формуванні якісних й узгоджених інформаційних потоків для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Процесом, який дозволяє забезпечувати необхідною для управління інформацією, є бюджетне управління. Метою досліджень у галузі інформаційного забезпечення системи управління підприємством через систему бюджетування має бути визначено синергізм усіх функцій управління підприємством і взаємозв'язок інформаційних потоків усіх структурних підрозділів, включених

до бюджетної структури відповідно до вимог ефективної обробки інформації.

Динамічні зміни умов вітчизняного економічного та комерційного середовища спричинюють низку ускладнень щодо ведення та організації діяльності підприємствами мережевої торгівлі та актуалізують дослідження прикладних аспектів щодо обґрунтування формування інформаційних потоків для забезпечення ефективного функціонування системи бюджетування.

Розробки в даній сфері щодо вдосконалення організації інформаційних потоків здійснювали багато іноземних і вітчизняних вчених: Брігхем Ю., Діккі Т., Кінг А., Сігел Д., Шим Д., Мейтленд І., Череп А., Хміль Ф. І., Щиборщ К. В., Лебедева С. Н., Гавриков А. В., Гуляева Н. М., Пастухова В. В. Питання щодо розвитку торговельних мереж на сучасному етапі розв'язували у своїх дослі-

дженнях Мазаракі А., Бай С., Власова Н., Тарасюк М., Єгорова В., Лагутіна В., Лігоненко Л., Гончарова П., Распопова В.

Мета статті – проаналізувати теоретичні й методичні питання організації формування інформаційних потоків під час бюджетування підприємств мережевої торгівлі з урахуванням їх галузевої специфіки.

На сьогодні ринок торгівлі представлений такими основними групами торговельних мереж – лідерів за кількістю об'єктів і за показниками діяльності: торговельна мережа «АТБ» (680 торговельних об'єктів); холдинг Fozzy Group, до складу якого входять мережі: «Сільпо» (259 супермаркетів та 3 делітакес-маркети LeSilpo), магазини «Фора» (231 об'єкт), гіпермаркети «Фоззі» (9 об'єктів), 20 фармацевтичних супермаркетів «Біла ромашка», GarajeMobile Group – торговельна мережа магазинів «Ringou» (215 об'єктів), підприємства промислового субхолдингу, а також торговельні мережі «Фуршет» (114 магазинів) та «Велика кишеня» (51 магазин). Також на вітчизняному ринку функціонують такі іноземні торговельні мережі, як Metro Cash&Carry, Billa, Spar та Auchan. Останніми роками спостерігається значна динамічність розвитку даного сегмента ринку, тому слушно зауважує В. Жуковська, що для збереження своїх позицій та досягнутого рівня прибутковості у довгостроковій перспективі торговельні мережі розглядають можливості стратегічної переорієнтації своїх форматів і технологій, що дозволить залучати нових споживачів [2].

Підприємства інформацію як повідомлення про події отримують через дані про внутрішній стан і процеси (переважно у документальній формі) та зовнішнє середовище. Узагальнивши існуючі підходи, М. Тарасюк сформулював таке визначення терміна «інформація»: дані про стан та зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, що необхідні для прийняття управлінських рішень при бюджетуванні підприємств та об'єднань торгівлі [6]. Семантичний рівень такої інформації вкрай важливий для процесу бюджетування у складній структурі мережі, оскільки має охоплювати у часі всі підрозділи й відповідати всім характеристикам, притаманним даному рівню. Оскільки інформація надходить і генерується з різних джерел, у різній кількості і за різні проміжки часу, в системі управління підприємством дані формуються в інформаційні потоки. О. Іванова категорію «інформаційний потік» визначила як засіб внутрішньої та зовнішньої комунікації підприємства, призначений для цілеспрямованого й організованого руху певного обсягу інформації, що здійснюється комунікаційними каналами поширення даних від її генератора до отримувача з метою оперативного і якісного інформаційного забезпечення господарських процесів [3]. М. Тарасюк робить висновок про те, що наявні сьогодні системи інформаційних потоків у мережевому торговельному бізнесі мають ряд суттєвих недоліків [7], що визначає необхідність уточнити змістовність і сутнісне наповнення даного поняття з метою забезпечення підвищення ефективності менеджменту.

Приєднуючись до визначень вчених та уточнюючи окремі аспекти їх тверджень, варто звернути увагу на засоби формування й передавання інформаційних потоків та відповідність їх вимогам управління через систему бюджетування. Для досягнення мети бюджетування стосовно своєчасного і повного відображення всієї інформації про напрямки руху грошових коштів, розміру фінансових ресурсів, стану рахунків, величини активів і зобов'язань, інформаційні потоки мають бути побудовані таким чином, щоб показати відповідність прогнозованих показників фактичним та/або надати шляхи усунення відхилень. Відтак, доцільним є також розгляд і забезпечення прагматичного рівня інформації, який відображує її цінність для управління складними структурами та корисність для прийняття рішень. Узгодження структури даних логічного подання на семантичному рівні шляхом якісного формування баз даних, форм документів, системи показників перетворює інформацію на стратегічний ресурс управління. Адже якість інформації, яка використовується в процесі бюджетування, є підґрунтям його ефективності. Тому дотримання під час бюджетування таких рис інформації, як точність, своєчасність, повнота, оперативність, актуальність і достовірність, уможливить враховування певних невизначеностей зовнішнього середовища, поточних змін усередині мережі та прогнозування майбутніх напрямів розвитку.

Значний розвиток підприємств мережевої торгівлі в сучасних умовах потребує впровадження в систему фінансового управління таких методичних розробок, які б забезпечували консолідацію численних інформаційних потоків з метою якісного управління нею. Оскільки за умов функціонування значної кількості структурних одиниць і центрів фінансової відповідальності прийняття рішень мережі залежать від центру управління, який забезпечує напрями формування потоків, обробки інформації та здійснює контроль й узгодження економічних відносин. Отже, інформаційні потоки мають бути спрямовані від функціональних структур до системи менеджменту (головних ЦФО) у зв'язку з тим, що управління по центрах фінансової відповідальності сприяє підвищенню ефективності підрозділами підприємства на основі узагальнення даних про витрати і результати для можливості керівникам структурних підрозділів впливати на відхилення фактичних результатів [5].

Враховуючи специфіку функціонування торговельних мереж, на *рис. 1* рекомендовано схему формування інформаційних потоків з метою використання їх під час бюджетування.

На підставі визначених вченими заходів щодо моделі бюджетування [4; 10] доповнено та уточнено послідовність інформаційного моделювання бюджетування через:

- 1) визначення переліку джерел інформації та можливостей її отримання;
- 2) розробка графіків збору і передавання інформації;
- 3) структурування інформаційних потоків;
- 4) розробка форм, в яких групується інформація;



Рис. 1. Формування інформаційних потоків у системі бюджетування підприємств торгівлі

Джерело: авторська розробка.

- 5) створення моделі інформаційних потоків планової та прогнозової інформації;
- 6) створення моделі інформаційних потоків фактичних показників;
- 7) систематизація інформації за результатами аналізу і контролю для коригування бюджетів і стратегії підприємства.

Порядок формування бюджетів затверджується регламентом бюджетного планування, в якому, зокрема, передбачається визначення джерел і формати отримання і передачі інформації. На першому етапі, передбаченому регламентом, здійснюється збір інформації, розрахунок на її основі системи показників та передачі сформованого масиву даних іншим користувачам. Для ефективної реалізації даного етапу необхідно, по-перше, визначитись із видами джерел інформації, строками, формами та обсягами її надходження. З метою складання бюджетних планів підприємствами мережевої торгівлі, на підставі вивчення літературних джерел [6; 8, с. 107–110; 10], узагальнено інформаційні джерела за такими їх видами:

- ✦ дані звітності підприємства (фінансової, податкової, статистичної, управлінської, консолідованої);
- ✦ інформаційні системи, використовувані на підприємстві;
- ✦ показники аналізу виконання бюджетів минулого періоду за підрозділами (у розрізі магазинів і регіонів) та видами бюджетів;
- ✦ угоди, які спричиняють виникнення зобов'язань підприємства;
- ✦ нормативно-законодавча база (зовнішня і внутрішня);

- ✦ облікова політика і стратегія розвитку підприємства;
- ✦ статистичні та інші джерела.

Інформація, яка надходить із зовнішнього середовища, має відразу узагальнюватися в затверджених формах, з яких вона надходить користувачам у згрупованому вигляді за відповідними напрямками, що дозволяє їй відповідати всім якісним критеріям. Потіки даних внутрішнього середовища також мають бути систематизовані в певних таблицях, сформованих у автоматизованому середовищі, або інтегровані зі спеціалізованих програм у проміжні, що своєчасно й у повному обсязі забезпечить бюджетування необхідними достовірними показниками. Такі процеси є досить трудомісткими та відповідальними, що значно ускладнює процес бюджетування, тому доцільно розробляти графіки процесу формування і обробки інформації з відповідальними особами за кожним процесом, структурним підрозділом, регіоном. Використання інформаційних потоків внутрішнього і зовнішнього середовища на етапах підготовки бюджетів і аналізу та контролю їх виконання згруповано в матриці, яку подано на рис. 2.

На формування інформаційних потоків впливає низка факторів зовнішнього і внутрішнього характеру, що зумовлює необхідність коригування бюджетів, аналізуючи необхідні елементи і етапи бюджетування. Для підприємств мережевої торгівлі дані процеси ускладнюються тим, що організація бюджетування включає планування торговельних процесів, оперативний контроль виконаних робіт, стан активів, матеріальних і фінансових ресурсів та проведення аналізу результатів діяльності щодо кожного структурного підрозділу. Тому

<i>Етапи бюджетування</i>	Інформація внутрішнього середовища	Інформація зовнішнього середовища
Підготовка і складання бюджетів	Звітність підприємства (фінансова, податкова, статистична); політика підприємства щодо ціноутворення, облікова, фінансова, логістики, договірних стосунків, маркетингу, асортиментна, регіонального розвитку; графік формування інформаційних потоків для бюджетування; документообіг; бази даних інформаційних систем; стратегія розвитку	Нормативно-законодавча база; статистична інформація; дані діяльності конкурентів та по галузі; спеціалізовані періодичні видання; запити споживачів
Аналіз і контроль виконання бюджетів	Бази інформаційних систем, використовувани на підприємстві; показники, отримані під час аналізу виконання бюджетів минулого та звітного періодів за підрозділами (у розрізі магазинів, центрів фінансової відповідальності та регіонів) і видами бюджетів; стратегія розвитку; виконання графіків документообігу та виконання бюджетів у розрізі структурних підрозділів і відповідальних	Статистична інформація; дані діяльності конкурентів та по галузі

Рис. 2. Матриця використання інформаційних потоків за етапами бюджетування

Джерело: авторська розробка.

бюджетування, насамперед, оперує інформаційними потоками між окремими елементами цілісної системи, узгоджуючи її, як зазначає П. Стецюк, заохочує хорошу комунікацію та координацію всіх структур[5].

Основою побудови інформаційного забезпечення підсистеми «Бюджетування» є інформаційна модель бюджетування в системі управління підприємством, яка розкриває характер виникнення планової інформації всередині підсистеми і поза нею і описує порядок документального оформлення інформації [8]. Консалтинговими компаніями з впровадження бюджетування та вченими завжди зауважується, що формування й інтеграція інформаційних потоків і багатоваріантність планування у процесі формування бюджетів забезпечується застосуванням спеціалізованого програмного забезпечення. Залежно від фінансових можливостей торговельних мереж бюджетування можливо здійснювати з урахуванням вибору виду системи, яка впроваджуватиметься. Можливе застосування за допомогою електронних таблиць Microsoft Excel, коли витратність проекту буде мінімальною, проте трудомісткість налаштування є високою, і вірогідність неузгодженості даних між структурними підрозділами збільшується.

Упровадження автоматизованої системи бюджетування здійснюється залежно від технологічних особливостей обробки інформації: інтеграція системи бюджетування в існуючу комп'ютерну інформаційну систему або придбання самостійного програмного продукту, розробленого для здійснення бюджетування, у яку можливо конвертувати дані з інших інформаційних систем. При виборі автоматизованої системи також варто вивчити характеристики програмних продуктів за функціональними і технічними параметрами.

У першому випадку для успішного виконання всіх завдань бюджетування необхідно проводити інтеграцію електронних даних на основі встановлення системних пріоритетів. Для цього передбачено створення єдиного інтегрованого інформаційного середовища, оскільки програмні продукти мають певні технологічні відмінності, які унеможливають конвертацію певних даних

або використовуються спеціалізовані проміжні програмні продукти, в яких показники трансформуються у необхідний формат.

Можливим також вбачається реалізація певного програмного продукту (власним IT-відділом або IT-консалтингом) обраної методології бюджетування з відповідною інформаційною платформою (фінансова модель, розробка форматів бюджетних документів та режимів консолідації бюджетів, регламентація процесу бюджетування тощо). Проте дана методологія має бути чітко прописана для можливості її впровадження програмістами та реалізації в умовах комп'ютеризації. Обрана методика бюджетування має забезпечувати узгодження інформаційних потоків між структурами і менеджментом, надалі вибирають конкретний програмний продукт для автоматизації процедур бюджетування. За останні роки спеціалізовані системи бюджетування набули значного поширення і сьогодні розглядаються як окремий клас автоматизованих систем, проте, враховуючи специфіку мережевої торгівлі, перед управлінцями постає низка складних питань у їх виборі та можливості врахування максимальних потреб. Представлені на ринку системи значно відрізняються за технічними або технологічними характеристиками: від файл-серверних систем до систем з WEB-серверною архітектурою.

Стосовно інтеграції системи бюджетування в інформаційну систему підприємства за допомогою спеціалізованого програмного забезпечення К. Багрій зазначає, що це дозволить налагодити власну модель бюджетування, скласти оптимальні бюджети за виділеними критеріями, контролювати виконання бюджетів та коригувати бюджети на основі фактичних даних про діяльність підприємства [1]. Кожен із можливих підходів комп'ютеризації бюджетування має забезпечувати збір інформації для складання бюджетів за допомогою системи автоматизації бюджетування як на етапі складання бюджетів, так і на етапі контролю за їх виконанням у частині збору фактичних даних.

Отже, комп'ютеризовану систему бюджетування в торговельних мережах найбільш доцільно інтегрувати в інформаційну систему підприємства за допомогою спе-

ціалізованого програмного забезпечення. Це дозволить сформулювати власну модель бюджетування, яка дасть змогу складати бюджети з оптимальними показниками за виділеними критеріями, контролювати виконання бюджетів та проводити порівняльний аналіз і коригування бюджетів на основі фактичних даних про діяльність структурних підрозділів і підприємства в цілому (консолідовані бюджети).

У зв'язку з цим варто структурувати цілі впровадження автоматизованої системи бюджетування за рівнями управління, які О. Шипуною визначено такими:

- а) отримання консолідованої звітності по всій компанії;
- б) можливість реалізації бюджетного управління на місцях;
- в) прозорість фінансової інформації на кожному рівні управління і консолідації даних;
- г) автоматизація розробки регламентів бюджетування [9].

Відповідно до поставлених цілей доцільно розробити завдання, які мають враховувати потреби управління й специфіку діяльності, зокрема:

- 1) розробка структури бюджетів підприємства;
- 2) розробка бюджетного регламенту;
- 3) налагодження власної моделі бюджетування від складання бюджетів до консолідації даних за структурами і видами бюджетів;
- 4) можливість складання бюджетів за оптимальними показниками;
- 5) забезпечення механізму поточного контролю виконання бюджетів;
- 6) складання графіків бюджетування та руху інформаційних потоків;
- 7) інтеграція баз даних планових показників із фактичним для цілей планування та аналізу відхилень.

Бюджетування за центрами відповідальності узгоджує взаємовідносини структурних одиниць між собою та апаратом управління підприємством і створює підґрунтя для об'єктивної оцінки внеску кожної структурної одиниці у досягнення спільного результату. Також це дозволяє здійснювати подальший контроль виконання запланованих показників, у зв'язку з чим доцільним вбачається забезпечити можливість через механізм комп'ютеризації формувати інформаційні потоки таким чином, щоб створювати показники діяльності за кожним центром фінансової відповідальності (у розрізі структур, регіонів, функцій тощо).

Процедури бюджетування в такому динамічному бізнесі, як мережева торгівля, вбачається корисним здійснювати щомісяця для того, щоб контролювати окремі показники торговельного забезпечення, рівня витрат, грошових потоків тощо. У сучасних кризових умовах ефективно побудована система руху інформаційних потоків дозволяє власникам бізнесу управляти активами, забезпечує зростання капіталізації, за низкою показників визначає інвестиційну привабливість окремих напрямів діяльності.

ВИСНОВКИ

Умови висококонкурентного середовища ринку мережевої торгівлі зумовлюють необхідність впровадження єдиної інтегрованої інформаційної системи управління, яка забезпечує узгодження потоків даних структур і менеджменту. Таким чином, інформаційні потоки, які споживаються керівництвом підприємства і його підрозділів на різних рівнях управління, характеризуються оперативністю, достовірністю й актуальністю для прийняття рішень в рамках консолідації її інформації. Інформація, сформована у системі бюджетування, дає змогу отримувати високу комунікацію та координацію між структурними підрозділами. Рекомендована модель формування інформаційних потоків зі зворотним зв'язком, у рамках концепції бюджетування на підприємствах мережевої торгівлі, забезпечить підвищення якості прийняття рішень за багатьма управлінськими аспектами: грошові потоки, товарні запаси, витрати, продажі, управління персоналом, інвестування, капіталізація сегментів бізнесу розвиток, тощо. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Багрій К. Л.** Важливість автоматизації обліку фінансових результатів у сучасних умовах господарювання / К. Л. Багрій // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2013. – № 2. – С. 76–79.
2. **Жуковська В. М.** Пріоритети розвитку роздрібних торговельних мереж в Україні / В. М. Жуковська, Н. В. Ракша // Економіка і регіон. – ПолтНТУ, 2011. – № 4 (31). – С. 88–93.
3. **Іванова О. М.** Роль інформаційних потоків у діяльності туристичних підприємств / О. М. Іванова // Актуальні проблеми економіки – 2013. – № 8 (146). – С. 130–133.
4. **Осмятченко В. О.** Моделювання затрат в умовах сталого розвитку торговельних підприємств / В. О. Осмятченко // Фінанси, облік і аудит. – 2014. Вип. 2 (24). – С. 212–223.
5. **Стецюк П. А.** Теоретичні основи бюджетного планування сільськогосподарських підприємств / П. А. Стецюк // Економіка АПК. – 2007. Вип. 5. – С. 109–114.
6. **Тарасюк М. В.** Бюджетування в торговельних підприємствах та об'єднаннях : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / М. В. Тарасюк. – Київ: нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2006. – 26 с.
7. **Тарасюк М. В.** Організація інформаційних потоків контролінгу в управлінні торговельними мережами / М. В. Тарасюк // Регіональна економіка. – 2010. – № 1. – С. 217–223.
8. **Ткаченко С. А.** Бюджетування як система забезпечення інноваційного розвитку підприємств : монографія / [С. А. Ткаченко, О. М. Потишняк, О. О. Артеменко, С. О. Заїка]. – Харків : Вид-во «Міськдрук», 2012. – 160 с.
9. **Шипунова О. В.** Проблеми автоматизації бюджетування на підприємстві / О. В. Шипунова // Актуальні питання сталого розвитку економіки : збірник наукових праць з актуальних проблем економічних наук : у 2-х томах / НО «Перспектива». – Х. : ВД «Гельветика», 2012. – Т. 2. – С. 247–253.
10. **Череп О. Г.** Бюджетування як елемент підвищення ефективності управління діяльністю підприємства / О. Г. Череп, М. В. Шешіна // Вісник Житомирського державного технологічного університету: Серія: Економічні науки, 2012. – № 2(64). – С. 309–312.

Науковий керівник – Чумак О. В., кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку, аудиту та економічного аналізу Харківського інституту фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

REFERENCES

Bahrii, K. L. "Vazhlyvist avtomatyzatsii obliku finansovykh rezultativ u suchasnykh umovakh hospodariuvannia" [The importance of automation of financial results in the current economic conditions]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu*, no. 2 (2013): 76-79.

Cherep, O. H., and Sheshina, M. V. "Biudzhetuвання iak element pidvyshchennia efektyvnosti upravlinnia diialnistiu pidpriemstva" [Budgeting as part of improving the management of the enterprise]. *Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnogo tekhnolohichnoho universytetu. Seriya «Ekonomiczni nauky»*, no. 2 (64) (2012): 309-312.

Ivanova, O. M. "Rol informatsiinykh potokiv u diialnosti turystychnykh pidpriemstv" [The role of information flow in tourism enterprises]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 8 (146) (2013): 130-133.

Osmiatchenko, V. O. "Modeliuvannia zatrat v umovakh staloho rozvytku torhovelnykh pidpriemstv" [Modelling costs in terms of sustainable development of commercial enterprises]. *Finansy, oblik i audyt*, no. 2 (24) (2014): 212-223.

Stetsiuk, P. A. "Teoretychni osnovy biudzhethnoho planuvannia silskohospodarskykh pidpriemstv" [Theoretical Foundations of budget planning of agricultural enterprises]. *Ekonomika APK*, no. 5 (2007): 109-114.

Shypunova, O. V. "Problemy avtomatyzatsii biudzhetuвання na pidpriemstvi" [Problems automate budgeting in the enterprise]. *Aktualni pytannia staloho rozvytku ekonomiky*, vol. 2 (2012): 247-253.

Tarasiuk, M. V. "Orhanizatsiia informatsiinykh potokiv kontrolinhu v upravlinni torhovelnykh merezhamy" [Company information flow controlling in managing retail chains]. *Rehionalna ekonomika*, no. 1 (2010): 217-223.

Tkachenko, S. A. et al. *Biudzhetuвання iak systema zabezpechennia innovatsiynoho rozvytku pidpriemstv* [Budgeting as system support innovative development of enterprises]. Kharkiv: Miskdruk, 2012.

Tarasiuk, M. V. "Biudzhetuвання v torhovelnykh pidpriemstvakh ta ob'iednanniakh" [Budgeting commercial enterprises and associations]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.01*, 2006.

Zhukovska, V. M., and Raksha, N. V. "Priorytety rozvytku rozdribnykh torhovelnykh merezh v Ukraini" [Priorities of retail trading networks in Ukraine]. *Ekonomika i rehion*, no. 4 (31) (2011): 88-93.

УДК 656:33

ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ТА СТАНУ ГАЛУЗІ МІСЬКОГО ЕЛЕКТРИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ

© 2015 ПАЛАНТ О. Ю.

УДК 656:33

Палант О. Ю. Дослідження техніко-економічних показників та стану галузі міського електричного транспорту України

Метою статті є аналіз роботи міського електричного транспорту країни на основі теоретико-методологічних засад, обґрунтоване висвітлення найбільш поширених спільних проблем транспортних підприємств та пошук шляхів забезпечення їх беззбиткової роботи. Визначено ключові проблеми в діяльності міського електротранспорту, надано їх характеристику, виявлено передумови, що їх викликають, а також оцінено їх можливі подальші прояви. Забезпечення комплексної та одночасної реалізації зазначених у статті заходів дасть можливість суттєво поліпшити стан справ у такій важливій соціально-економіко-екологічній сфері, як міський електричний транспорт.

Ключові слова: транспортне підприємство, транспортний комплекс міста, міський електричний транспорт, пасажирські перевезення, рухомий склад.

Рис.: 2. **Табл.:** 5. **Бібл.:** 13.

Палант Олексій Юрійович – кандидат економічних наук, докторант Харківського національного університету міського господарства ім. О. М. Бекетова (вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002, Україна)

E-mail: khariget@gmail.com

УДК 656:33

Палант А. Ю. Исследование технико-экономических показателей и состояния отрасли городского электрического транспорта Украины
Целью статьи являются анализ работы городского электрического транспорта страны на основе теоретико-методологических принципов, обоснованное освещение наиболее распространенных общих проблем транспортных предприятий и поиск путей обеспечения их безубыточной работы. Определены ключевые проблемы в деятельности городского электротранспорта, дана их характеристика, выявлены вызывающие их предпосылки, а также оценены их возможные дальнейшие проявления. Обеспечение комплексной и одновременной реализации определенных в статье мероприятий даст возможность существенно улучшить состояние дел в такой важной социально-экономико-экологической сфере, как городской электрический транспорт.

Ключевые слова: транспортное предприятие, транспортный комплекс города, городской электрический транспорт, пассажирские перевозки, подвижной состав

Рис.: 2. **Табл.:** 5. **Библ.:** 13.

Палант Алексей Юрьевич – кандидат экономических наук, докторант Харьковского национального университета городского хозяйства им. А. Н. Бекетова (ул. Маршала Бажанова, 17, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: khariget@gmail.com

UDC 656:33

Palant O. Yu. Study on Technical-Economic Indicators and the Status of City Electric Transport Industry of Ukraine

The article is aimed at an analyzing the operation of city electric transport of the country on the basis of theoretical-methodological principles, a well-grounded coverage of the most common general problems of transport enterprises and search for ways to ensure their break-even operation. The key issues of the city electric transport operation have been determined, their characteristics has been provided, their preconditions have been disclosed, and their possible future manifestations have been assessed. Ensuring an integrated and simultaneous implementation of the measures, defined in the article, will give an opportunity to significantly improve the state of things in this important socio-economic and environmental sphere of city electric transport.

Key words: transport enterprise, city transport complex, city electric transport, passenger transport, rolling stock.

Pic.: 2. **Tabl.:** 5. **Bibl.:** 13.

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: khariget@gmail.com

REFERENCES

Bahrii, K. L. "Vazhlyvist avtomatyzatsii obliku finansovykh rezultativ u suchasnykh umovakh hospodariuvannia" [The importance of automation of financial results in the current economic conditions]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu*, no. 2 (2013): 76-79.

Cherep, O. H., and Sheshina, M. V. "Biudzhetuвання iak element pidvyshchennia efektyvnosti upravlinnia diialnistiu pidpriemstva" [Budgeting as part of improving the management of the enterprise]. *Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnogo tekhnolohichnoho universytetu. Seriya «Ekonomiczni nauky»*, no. 2 (64) (2012): 309-312.

Ivanova, O. M. "Rol informatsiinykh potokiv u diialnosti turystychnykh pidpriemstv" [The role of information flow in tourism enterprises]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 8 (146) (2013): 130-133.

Osmiatchenko, V. O. "Modeliuvannia zatrat v umovakh staloho rozvytku torhovelnykh pidpriemstv" [Modelling costs in terms of sustainable development of commercial enterprises]. *Finansy, oblik i audyt*, no. 2 (24) (2014): 212-223.

Stetsiuk, P. A. "Teoretychni osnovy biudzhethnoho planuvannia silskohospodarskykh pidpriemstv" [Theoretical Foundations of budget planning of agricultural enterprises]. *Ekonomika APK*, no. 5 (2007): 109-114.

Shypunova, O. V. "Problemy avtomatyzatsii biudzhetuвання na pidpriemstvi" [Problems automate budgeting in the enterprise]. *Aktualni pytannia staloho rozvytku ekonomiky*, vol. 2 (2012): 247-253.

Tarasiuk, M. V. "Orhanizatsiia informatsiinykh potokiv kontrolinhu v upravlinni torhovelnykh merezhamy" [Company information flow controlling in managing retail chains]. *Rehionalna ekonomika*, no. 1 (2010): 217-223.

Tkachenko, S. A. et al. *Biudzhetuвання iak systema zabezpechennia innovatsiynoho rozvytku pidpriemstv* [Budgeting as system support innovative development of enterprises]. Kharkiv: Miskdruk, 2012.

Tarasiuk, M. V. "Biudzhetuвання v torhovelnykh pidpriemstvakh ta ob'iednanniakh" [Budgeting commercial enterprises and associations]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.01*, 2006.

Zhukovska, V. M., and Raksha, N. V. "Priorytety rozvytku rozdribnykh torhovelnykh merezh v Ukraini" [Priorities of retail trading networks in Ukraine]. *Ekonomika i rehion*, no. 4 (31) (2011): 88-93.

УДК 656:33

ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ТА СТАНУ ГАЛУЗІ МІСЬКОГО ЕЛЕКТРИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ

© 2015 ПАЛАНТ О. Ю.

УДК 656:33

Палант О. Ю. Дослідження техніко-економічних показників та стану галузі міського електричного транспорту України

Метою статті є аналіз роботи міського електричного транспорту країни на основі теоретико-методологічних засад, обґрунтоване висвітлення найбільш поширених спільних проблем транспортних підприємств та пошук шляхів забезпечення їх беззбиткової роботи. Визначено ключові проблеми в діяльності міського електротранспорту, надано їх характеристику, виявлено передумови, що їх викликають, а також оцінено їх можливі подальші прояви. Забезпечення комплексної та одночасної реалізації зазначених у статті заходів дасть можливість суттєво поліпшити стан справ у такій важливій соціально-економіко-екологічній сфері, як міський електричний транспорт.

Ключові слова: транспортне підприємство, транспортний комплекс міста, міський електричний транспорт, пасажирські перевезення, рухомий склад.

Рис.: 2. **Табл.:** 5. **Бібл.:** 13.

Палант Олексій Юрійович – кандидат економічних наук, докторант Харківського національного університету міського господарства ім. О. М. Бекетова (вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002, Україна)

E-mail: khariget@gmail.com

УДК 656:33

Палант А. Ю. Исследование технико-экономических показателей и состояния отрасли городского электрического транспорта Украины
Целью статьи являются анализ работы городского электрического транспорта страны на основе теоретико-методологических принципов, обоснованное освещение наиболее распространенных общих проблем транспортных предприятий и поиск путей обеспечения их безубыточной работы. Определены ключевые проблемы в деятельности городского электротранспорта, дана их характеристика, выявлены вызывающие их предпосылки, а также оценены их возможные дальнейшие проявления. Обеспечение комплексной и одновременной реализации определенных в статье мероприятий даст возможность существенно улучшить состояние дел в такой важной социально-экономико-экологической сфере, как городской электрический транспорт.

Ключевые слова: транспортное предприятие, транспортный комплекс города, городской электрический транспорт, пассажирские перевозки, подвижной состав

Рис.: 2. **Табл.:** 5. **Библ.:** 13.

Палант Алексей Юрьевич – кандидат экономических наук, докторант Харьковского национального университета городского хозяйства им. А. Н. Бекетова (ул. Маршала Бажанова, 17, Харьков, 61002, Украина)
E-mail: khariget@gmail.com

UDC 656:33

Palant O. Yu. Study on Technical-Economic Indicators and the Status of City Electric Transport Industry of Ukraine

The article is aimed at an analyzing the operation of city electric transport of the country on the basis of theoretical-methodological principles, a well-grounded coverage of the most common general problems of transport enterprises and search for ways to ensure their break-even operation. The key issues of the city electric transport operation have been determined, their characteristics has been provided, their preconditions have been disclosed, and their possible future manifestations have been assessed. Ensuring an integrated and simultaneous implementation of the measures, defined in the article, will give an opportunity to significantly improve the state of things in this important socio-economic and environmental sphere of city electric transport.

Key words: transport enterprise, city transport complex, city electric transport, passenger transport, rolling stock.

Pic.: 2. **Tabl.:** 5. **Bibl.:** 13.

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: khariget@gmail.com

Успішне функціонування і подальший сталий розвиток міських пасажирських транспортних систем та їх складової – громадського електротранспорту – передбачає вирішення мабуть найважливішого із завдань – створення ефективної, безпечної та екологічно чистої системи міського пасажирського транспорту, що орієнтована на інтереси суспільства та населення – з одного боку, і транспортних підприємств – з іншого, а також такої, що вписується в сучасні непрості умови ринку.

Функціонування міського електротранспорту завжди викликало неабиякий інтерес серед учених і дослідників. Особлива увага з боку науковців була приділена проблемам забезпечення ефективного функціонування даної галузі. Найбільш широкомасштабними та ґрунтовними в цьому контексті на даний момент є дослідження О. В. Димченко, В. Х. Далека, Ю. М. Косого, В. В. Костецького, Т. Б. Кушнір, М. Ю. Радченко, А. Г. Чеканової та інших. У своїх роботах дослідники висвітлили різні аспекти та особливості господарювання підприємств міського електротранспорту – від технічних до особливостей економіки та управління даною сферою.

Водночас у сучасній вітчизняній літературі небагато досліджень, присвячених проблемам забезпечення комплексного розвитку системи пасажирських перевезень міським електротранспортом, обґрунтуванню дієвих та ефективних напрямків її реформування.

Особливостями розвитку та вдосконалення транспортної системи України та її складової – міському електричному транспорту – приділяли увагу як науковці, так і практики. Насамперед слід назвати публікації та наукові дослідження у сфері сталого розвитку міського електротранспорту: В. К. Доли [1], І. С. Єфремова [2], Г. А. Варелопуло [3]; у сфері вдосконалення інфраструктури міст: В. М. Бабаєва [4–8], В. І. Торкатюка [9], А. Н. Шутенка [10]; у сфері вирішення завдань щодо теоретичних розрахунків ймовірностей та моделювання роботи транспортних систем – М. І. Адаменка [11–13].

Однак у наукових розробках практично зовсім не приділено уваги результативності роботи міського електричного транспорту та системному методологічному підходу до цього важливого питання. Саме це свідчить про актуальність обраної теми та зумовило вибір напрямку дослідження як у науковому, так і в практичному аспектах. Тому актуальним є проведення додаткових ґрунтовніших досліджень накопичених проблем у сфері міського електротранспорту з метою подальшого обґрунтування нових напрямків реформування даної галузі.

Управління міським пасажирським транспортом вимагає не стільки опіки з боку міських рад чи пильного державного регулювання, скільки, перш за все, науково-методологічного обґрунтування методів та засобів оптимізації діяльності, зокрема організаційної, силами самих підприємств, де за довгі роки накопичено великі обсяги практичних навичок. Отже, метою статті є аналіз роботи міськелектротранспорту країни на основі теоретико-методологічних засад та обґрунтоване висвітлення в одному матеріалі усіх найбільш поширених спільних проблем транспортних підприємств.

Наукова новизна викладеного в статті матеріалу полягає в тому, що завдяки проведеному системному

аналізу отримали подальший розвиток теорія та практика дослідження техніко-економічних показників, що характеризують сучасний стан галузі.

Міський електричний транспорт є складовою частиною транспортної системи України та здійснює пасажироперевезення в 54 містах України.

На сьогодні парк рухомого складу нараховує 7,3 тис. од. трамвайних вагонів і тролейбусів, з яких 87 % відпрацювали нормативний термін експлуатації, а в містах Вінниця, Житомир, Івано-Франківськ, Рівне, Тернопіль, Чернігів та інших цей показник досяг майже 100 %.

Разом з тим за останні 15 років кількість рухомого складу міського електротранспорту України зменшилася на третину. Фізичне старіння та зменшення парку рухомого складу обумовили в окремих містах України скорочення мережі трамвайних і тролейбусних ліній. Існуюча контактна і кабельна мережі мають знос понад 50 %, за 15 останніх років не збудовано жодного кілометра контактної мережі.

В Україні періоду незалежності створено власний виробничий потенціал для виготовлення трамвайних вагонів і тролейбусів. Виробництво тролейбусів освоєно, зокрема, державним підприємством «Виробниче об'єднання «Південний машинобудівний завод імені О. М. Макарова», Київським державним авіаційним заводом «Авіант», Луцьким автомобільним заводом, ЗАТ «Львівський автомобільний завод», а трамвайних вагонів – холдинговою компанією «Луганськтепловоз» та спільним українсько-чеським підприємством «Татра-Юг». Вітчизняні виробники здатні забезпечити потребу підприємств міського електротранспорту в рухомому складі, який за показниками енергоспоживання, надійності та комфортності не поступається аналогам у розвинутих європейських країнах та СНД.

Разом з тим почастішали випадки ввезення на територію України трамвайних вагонів, які не відповідають діючим стандартам України.

На цей час нормативних актів, які регулюють питання ввезення трамвайних вагонів на митну територію України, не існує. Проте ст. 31 Закону України «Про дорожній рух» передбачає, що транспортні засоби, які ввозяться на територію України, підлягають перевірці на відповідність діючим в Україні стандартам.

Потреби міського населення в перевезеннях необхідно задовольняти шляхом визначення пріоритетів і раціональних сфер використання різних видів транспорту, впровадження структурних змін у перевезеннях, більш ефективно використовувати та вдосконалювати існуючі, впроваджувати нові організаційно-управлінські системи – планування, фінансування, управління.

Планування роботи міського пасажирського транспорту в містах України здійснюється на підставі діяльності окремих транспортних підприємств без вирішення питань з організації їх взаємодії, що знижує якість транспортного обслуговування. Назріла необхідність створення загальної концепції вдосконалення транспортної системи міст України. Єдиний транспортний комплекс країни представлений такими складовими: залізничний, автомобільний, авіаційний, міський наземний електричний

ний транспорт та метрополітен. Важливе значення для населення та гостей міст України має міський електричний транспорт – метрополітен, трамвай, тролейбус.

Міський електричний транспорт має високі показники екологічності, провізної спроможності та безпеки руху, в умовах сьогодення є соціальним видом транспорту, оскільки забезпечує перевезення пасажирів усіх пільгових категорій. Його робота спрямована на максимально можливе задоволення потреб населення в пасажироперевезеннях, забезпечення їх безпеки та комфортності. При цьому головною метою є збільшення доходів від пасажирських перевезень, надійне і якісне забезпечення населення перевезеннями при раціональному використанні рухомого складу. Однак останніми роками намітилася тенденція до щорічного зменшення обсягів перевезень пасажирів на 5–10 відсотків, погіршення якості транспортного обслуговування та зниження безпеки руху. Як приклад наведемо статистику сходів з рейок трамваїв за період 2013–2015 рр. (рис. 1).

Зазначимо – на сьогодні показники, що характеризують якість обслуговування пасажирів на транспорті, недостатньо досліджені та не регламентовані.

Значимість якості обслуговування пасажирів підвищується, як відомо, в умовах формування ринкового середовища, розвитку конкуренції між окремими видами транспорту. З розвитком ринку транспортних послуг у споживача (пасажир) з'являється можливість обирати більш якісні види перевезень. Пасажир буде обирати той транспорт, де якість обслуговування (гарантії ввічливості, доброзичливості, комфортності) вища. Обрані за такими критеріями транспортні підприємства будуть мати більші доходи, прибутки, будуть конкурентоздат-

ними. Не менш важливим з цієї точки зору є моніторинг якості послуг з боку економіко-аналітичних підрозділів підприємств міського електротранспорту.

В Україні міський електротранспорт забезпечує більш 50% внутрішньоміських пасажироперевезень. Впродовж року послугами міського електротранспорту користуються понад 2000 млн пасажирів, з них понад 60% – пільговики різних категорій. Однак обсяги загальних пасажироперевезень міським електротранспортом рік від року зменшуються.

Незадовільний фінансово-економічний стан підприємств міського електротранспорту України також негативно впливає на зменшення обсягів перевезень пасажирів. За рахунок збору проїзної плати покривається лише 65% його експлуатаційних витрат. Крім цього, лише часткова компенсація збитків від безоплатних перевезень пільгових категорій громадян з державного та місцевого бюджетів протягом останніх років призвела до поглиблення негативних тенденцій у сфері електротранспорту.

Другою метою даної статті є показати шляхи забезпечення беззбиткової роботи підприємств міського електротранспорту.

Основні завдання щодо її реалізації:

- ★ зменшення витрат на експлуатаційну діяльність, підвищення якості технічного обслуговування та ремонту об'єктів міського електротранспорту, впровадження заходів з енергозбереження шляхом використання новітніх технологій, конструкцій і спеціальних частин для контактних мереж і тягових підстанцій;

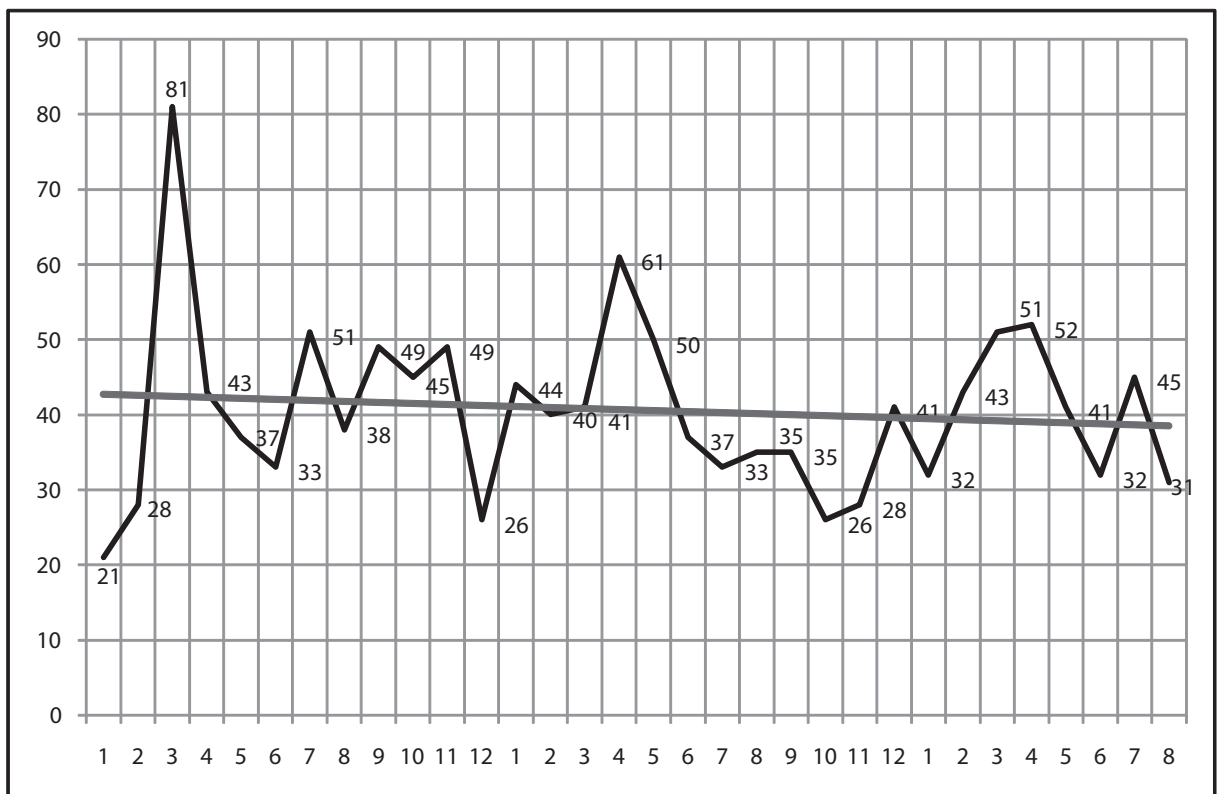


Рис. 1. Кількість сходів трамваїв з рейок за 2013–2015 рр. (по місяцях)

- ✦ збільшення надходжень від розміщення реклами на транспорті, оренди приміщень, підвищення ефективності роботи зі збору плати за проїзд;
- ✦ установлення тарифів, які повністю покривають витрати підприємства на перевезення одного пасажера;
- ✦ збільшення обсягів перевезень міським електротранспортом за рахунок змін схем руху міського пасажирського транспорту та організації нових маршрутів.

З метою зменшення прямих витрат підприємств міського електротранспорту на професійну підготовку водіїв та спеціалістів з обслуговування рухомого складу, колійного господарства тощо необхідно вжити заходи щодо зменшення плинності кадрів.

Існує проблема фінансування на будь-які заходи. Воно повинно здійснюватися за рахунок коштів державного, місцевого бюджетів, грантів, кредитів міжнародних організацій, благодійних внесків, цільового фонду розвитку інженерно-транспортної та соціальної інфраструктури, інших джерел, у тому числі, власних коштів підприємств.

Виконання вищезгаданих заходів надасть змогу:

- ✦ у соціальній сфері – підвищити рівень задоволення потреби населення у високоякісних та безпечних перевезеннях, забезпечити розвиток маршрутної мережі міського електротранспорту, зменшити до рівня експлуатаційної безпеки знос основних фондів міського електротранспорту та витрат на надання транспортних послуг, поліпшити екологічний стан міста;
- ✦ в економічній сфері – забезпечити ефективне використання електроенергії та зменшити обсяг використання нафтопродуктів, зменшити власні витрати підприємств на підтримку надійного технічного стану рухомого складу, збільшити обсяги перевезень пасажирів міськелектротранспортом, створити нові робочі місця.

Державна підтримка розвитку міського електротранспорту характеризується низькою ефективністю та недосконалістю. Недоліки тарифної політики, чинний порядок надання пільг на проїзд окремим категоріям населення та діюча система бюджетної компенсації втрат доходів, безсистемний і нерегулярний характер бюджетної допомоги призвели до перетворення підприємств міського електротранспорту в соціального перевізника, незацікавленого у вдосконаленні структури управління та оптимізації транспортної роботи, що значно гальмує створення сприятливого інвестиційного клімату у сфері міських пасажирських перевезень, переходу галузі на ринкові відносини.

Реформування в галузі міського електротранспорту не привело до значних позитивних змін у цій сфері. Значення таких показників, як обсяг пасажироперевезень і пробіг рухомого складу скорочується рік від року, одночасно зростає обсяг безоплатного обслуговування пільговиків, збільшується їх питома вага в загальному обсязі пасажироперевезень, що тягне зростання обсягів компенсаційних виплат з державного та міських бюдже-

тів. Незважаючи на те, що рівень відшкодування зріс, він становить у середньому лише 80% від потреби, що не сприяє безбитковій діяльності підприємств.

Криза на міському електротранспорті обумовлена загальним станом економіки нашої держави, спадом виробництва, припиненням роботи багатьох підприємств. Проте є й конкретні причини, які стосуються безпосередньо роботи міського електротранспорту. Насамперед мова йде про його збитковість, що склала 45% від фактичних витрат, пов'язаних з основною діяльністю. І це враховуючи, що всі підприємства країни мають значні потреби в ремонтах рухомого складу, шляхового господарства, систем енергозабезпечення тощо. Загальна сума дотацій з бюджету на ці потреби становить лише 36% від розрахункової.

Окремі підприємства міського електротранспорту мають заборгованість з виплати заробітної плати, більшість підприємств ще й значну заборгованість з виплат за спожиту електроенергію.

Пріоритетними напрямками розвитку міського електротранспорту вважаємо такі (рис. 2):

1. Адаптація підприємств галузі до роботи в ринкових умовах, підвищення їх конкурентоспроможності на ринку міських пасажирських перевезень.
2. Удосконалення державної фінансової підтримки у вирішенні питань оновлення парку рухомого складу.
3. Налагодження серійного виготовлення сучасних трамвайних вагонів і тролейбусів, іншого обладнання для потреб галузі.
4. Упровадження енергозберігаючих технологій у процеси виготовлення, реконструкції та модернізації рухомого складу, контактної мережі, тягових підстанцій, трамвайних колій та інших об'єктів транспортної інфраструктури.
5. Збереження існуючої та подальший розвиток електротранспортної інфраструктури та маршрутної мережі.

Забезпечення належного рівня якості перевезень пасажирів міським електротранспортом передбачається впровадженням таких заходів:

1. Організація ефективного управління міським електричним транспортом з використанням існуючого майнового комплексу:
 - ✦ забезпечення рівних умов конкуренції на ринку транспортних послуг;
 - ✦ впровадження договірних відносин між виконавцями послуг з пасажироперевезень (транспортними підприємствами) та замовником цих послуг (виконавчими органами місцевого самоврядування);
 - ✦ конкретизування обсягів перевезень пасажирів, плану випуску рухомого складу в цілому і за маршрутами відповідно до потреб міста (за результатами вивчення пасажиропотоків).
2. Забезпечення безбиткового функціонування підприємств за рахунок:
 - ✦ збільшення власних доходів;
 - ✦ скорочення витрат на експлуатаційну діяльність;

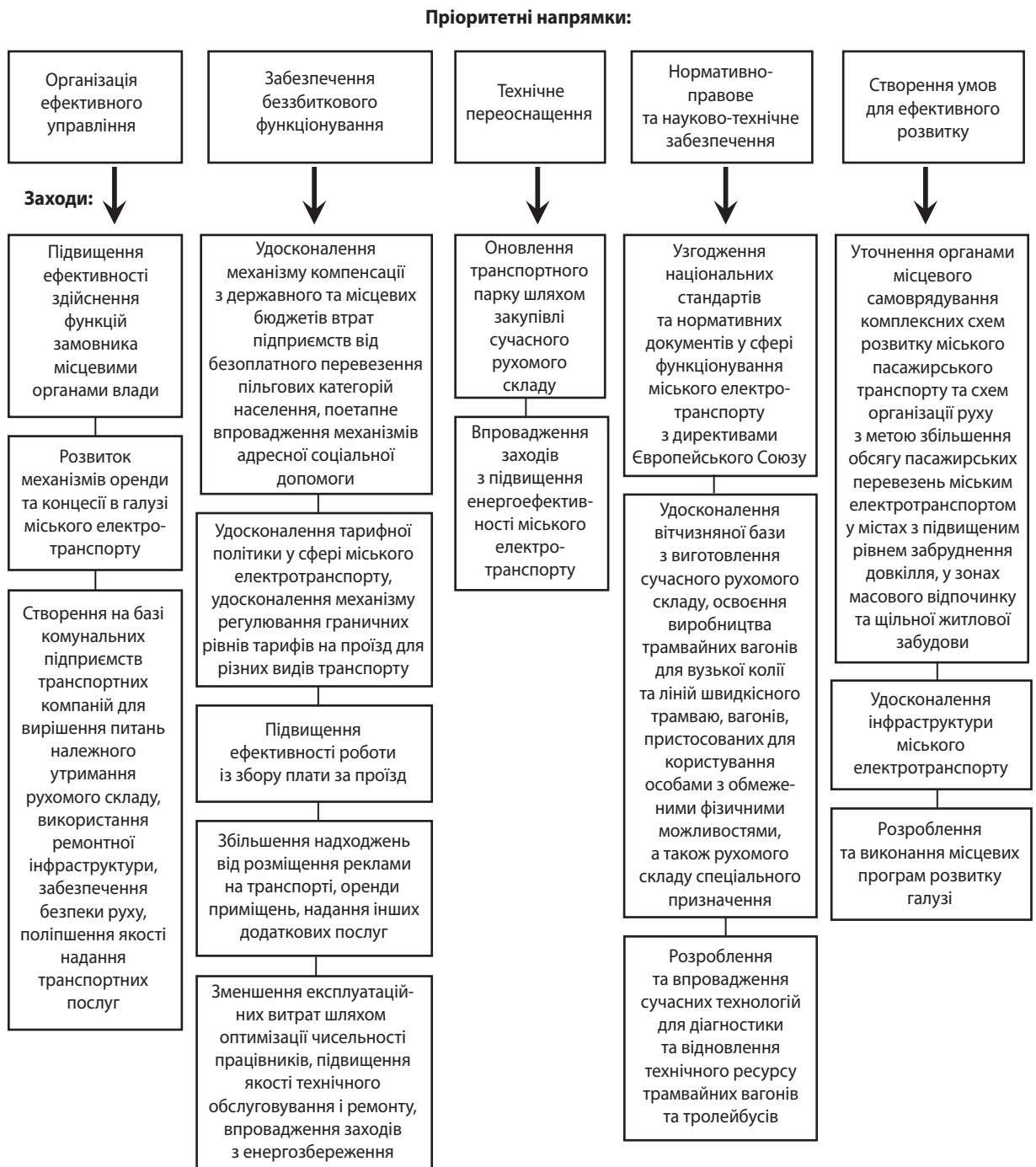


Рис. 2. Шляхи розвитку міського електротранспорту

- ✦ оновлення рухомого складу, підвищення якості його технічного обслуговування за умови співфінансування з державного і міських бюджетів відповідно до Державної програми розвитку електротранспорту;
 - ✦ забезпечення повного бюджетного відшкодування втрат підприємств від безоплатних перевезень пільгових категорій громадян, що регламентуються чинним законодавством або рішеннями місцевих органів влади.
3. Технічне переоснащення галузі:
- ✦ впровадження нових типів рухомого складу та обладнання;
 - ✦ відновлення технічного ресурсу та модернізація існуючого парку рухомого складу;
 - ✦ ліквідація аварійного стану контактних і кабельних мереж, колійного господарства та інших об'єктів міського електротранспорту;
 - ✦ скорочення витрат на експлуатаційну діяльність за рахунок впровадження новітніх енергозберігаючих технологій;
 - ✦ заміна інвентарного парку рухомого складу, термін експлуатації якого перевищує нормативний строк, шляхом закупівлі нового на умовах співфінансування з державного та місцевих бюджетів.

4. Нормативне і науково-технічне забезпечення функціонування міського електротранспорту з метою його подальшого розвитку, що передбачає розробку та затвердження нормативних актів щодо механізму фінансового забезпечення галузі.

5. Створення умов для пріоритетного розвитку міського електротранспорту, включаючи:

- ✦ розробку раціональної схеми маршрутів міського пасажирського транспорту, віддавши перевагу екологічно чистому міському електротранспорту, враховуючи результати проведених та проаналізованих даних щодо пасажиропотоків;
- ✦ усунення невинного дублювання маршрутів електротранспорту автоперевізниками;
- ✦ вивчення громадської думки, проведення інформаційно-освітніх кампаній щодо якості транспортних послуг, необхідності реконструкції та будівництва об'єктів міського електротранспорту.

Вагоме соціально-економічне, з урахуванням основних аспектів сталого розвитку міст України, та екологічне значення міського електротранспорту зумовило його велику частку в загальному обсязі перевезень населення. Проте негативні зміни, невдалі реформи та некомпетентні дії у сфері економіки, політики й суспільного життя в цілому та при реформуванні житлово-комунального господарства України зокрема, справили певний негативний вплив і на систему пасажирських перевезень міським електротранспортом. Ті заходи, що були визнані як перспективні, не принесли очікуваного результату.

У цілому в більшості областей України простежується стійка тенденція зниження обсягів транспортної

роботи трамвайних господарств, серед яких, зокрема, особливо слід виділити місто Київ, Харківську, Сумську, Львівську, Запорізьку, Луганську, Вінницьку та Дніпропетровську області. При цьому слід відзначити, що в таких регіонах, як Житомирська область та місто Київ, скорочення обсягів роботи трамвайних господарств протягом останніх двох-трьох років є настільки стрімким і вагомим, що в подальшому збереження подібної тенденції може поставити під загрозу забезпечення вказаних регіонів даним видом міського електричного транспорту. Детальну інформацію щодо динаміки перевезень пасажирів трамвайним вагонами по областях України наведено в *табл. 1*.

Подібна ситуація простежується й у сфері функціонування тролейбусного господарства України. Незважаючи на те, що в цілому забезпеченість областей та міст України даним видом транспорту є значно вищою порівняно з трамвайним, про що свідчать як обсяги транспортної роботи тролейбусних господарств, так і їх географія, у цілому ж загальним для всіх регіонів України також є скорочення обсягів перевезення пасажирів тролейбусами, зокрема з 1788 млн пасажирів у 2009 р. до 1204 млн пасажирів у 2013 р. (скорочення 32,7%).

Динаміка роботи тролейбусних господарств є нестабільною та неоднозначною. В АР Крим, Донецькій, Луганській, Полтавській, Черкаській областях та м. Києві позитивна тенденція збільшення обсягів перевезень пасажирів протягом 2009–2011 рр. змінюється значними скороченнями даних показників протягом 2012–2013 рр., що пояснюється існуючою макроекономічною ситуацією в країні. У Дніпропетровській, Житомирській, Київській, Львівській, Тернопільській, Хмельницькій, Чернівецькій та Чернігівській областях протягом аналізованого періоду простежується стабільна тенденція щодо скорочення обсягів транспортної роботи.

Таблиця 1

Обсяги перевезень пасажирів трамвайними вагонами по областях України (млн пас.)

Регіон	Рік					Темпи приросту, %			
	2009	2010	2011	2012	2013	2010/ 2009	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012
Україна	1083	1027	963	787	714	-5,17	-6,23	-18,28	-9,28
АР Крим	10	13	15	14	14	30,00	15,38	-6,67	0,00
Області									
Вінницька	63	62	54	53	57	-1,59	-12,90	-1,85	7,55
Дніпропетровська	234	225	190	157	149	-3,85	-15,56	-17,37	-5,10
Донецька	192	193	197	155	150	0,52	2,07	-21,32	-3,23
Житомирська	16	17	21	9	9	6,25	23,53	-57,14	0,00
Запорізька	73	61	62	58	56	-16,44	1,64	-6,45	-3,45
Луганська	14	13	12	12	*	-7,14	-7,69	0,00	-
Львівська	59	52	50	49	50	-11,86	-3,85	-2,00	2,04
Миколаївська	49	40	40	32	22	-18,37	0,00	-20,00	-31,25
Одеська	65	62	52	58	48	-4,62	-16,13	11,54	-17,24
Сумська	8	8	7	7	6	0,00	-12,50	0,00	-14,29
Харківська	130	118	101	77	75	-9,23	-14,41	-23,76	-2,60
м. Київ	170	163	162	106	69	-4,12	-0,61	-34,57	-34,91

Обсяги перевезення пасажирів тролейбусами наведено в *табл. 2*.

Незважаючи на зменшення перевезень електро-транспортом, він залишається найбільш демократичним видом міського громадського транспорту завдяки нижчій вартості проїзду, а також наявності пільг для багатьох категорій пасажирів. Сьогодні за рішеннями міських рад перелік пасажирів, які користуються правом безоплатного проїзду та пільгами в міському пасажирському транспорті та в маршрутних таксі усіх форм власності, налічує 34 категорії. Питома вага пасажирів Донецької області, які скористалися у 2013 р. безкоштовним проїздом, становила 65,1%, у Луганській – 77,8%, у Дніпропетровській – 66,5%, у Харківській – 64,7%, у Запорізькій – 64,2%.

Для оцінки масштабів проблематики у сфері міського електротранспорту проведено аналіз динаміки змін основних показників діяльності підприємств на основі

даних Держкомстату та Корпорації підприємств міського електротранспорту України «Укрелектротранс» (*табл. 3*).

Фізичний знос рухомого складу підприємств міського електротранспорту внаслідок наднормативного його використання, несвоєчасне виконання планів поточних і капітальних ремонтів через відсутність коштів з одночасним зниженням пасажиропотоку призвели до того, що наприкінці 2013 р. коефіцієнти випуску на маршрути (в лінії) не перевищував 56,3% для трамвайних господарств і 62,0% для тролейбусних. Додатковою причиною загострення ситуації можна вважати недоукомплектованість трамвайно-тролейбусних підприємств України водійськими кадрами та кондукторами.

Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємств міського електротранспорту України також показав, що загальна структура витрат їх операційної діяльності має вигляд: матеріальні витрати становлять 28–29,5%, витрати на оплату праці та соціальні відраху-

Таблиця 2

Обсяги перевезень пасажирів тролейбусами по областях України (млн пас.)

Регион	Рік					Темпи приросту, %			
	2009	2010	2011	2012	2013	2010/ 2009	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012
Україна	1788	1621	1580	1283	1204	-9,34	-2,53	-18,80	-6,16
АР Крим	66	70	87	67	61	6,06	24,29	-22,99	-9,70
Області									
Вінницька	79	76	63	61	65	-3,80	-17,11	-3,17	6,56
Волинська	43	31	37	22	19	-27,91	19,35	-40,54	-13,64
Дніпропетровська	101	86	61	53	51	-14,85	-29,07	-13,11	-3,77
Донецька	207	218	217	170	185	5,31	-0,46	-21,66	8,82
Житомирська	100	80	61	47	49	-20,00	-23,75	-22,95	4,26
Запорізька	34	27	32	30	25	-20,59	18,52	-6,25	-16,67
Івано-Франківська	23	21	21	20	22	-8,70	0,00	-4,76	10,00
Київська	8	6	5	5	4	-25,00	-16,67	0,00	-20,00
Кіровоградська	20	19	23	23	3	-5,00	21,05	0,00	-86,96
Луганська	103	104	106	84	82	0,97	1,92	-20,75	-2,38
Львівська	39	37	37	27	26	-5,13	0,00	-27,03	-3,70
Миколаївська	14	12	16	13	9	-14,29	33,33	-18,75	-30,77
Одеська	64	57	61	45	39	-10,94	7,02	-26,23	-13,33
Полтавська	41	50	49	35	33	21,95	-2,00	-28,57	-5,71
Рівненська	34	29	30	34	*	-14,71	3,45	13,33	-
Сумська	28	26	21	20	21	-7,14	-19,23	-4,76	5,00
Тернопільська	25	19	18	18	19	-24,00	-5,26	0,00	5,56
Харківська	140	113	103	74	88	-19,29	-8,85	-28,16	18,92
Херсонська	75	47	52	42	37	-37,33	10,64	-19,23	-11,90
Хмельницька	66	67	49	43	*	1,52	-26,87	-12,24	-
Черкаська	23	22	31	23	26	-4,35	40,91	-25,81	13,04
Чернівецька	52	47	43	42	*	-9,62	-8,51	-2,33	-
Чернігівська	63	43	42	40	*	-31,75	-2,33	-4,76	-
м. Київ	262	253	269	191	124	-3,44	6,32	-29,00	-35,08
м. Севастополь	78	61	46	54	56	-21,79	-24,59	17,39	3,15

вання – близько 55–56,4%, амортизаційні відрахування – 9–9,6%, інші операційні витрати – 4,9–6,9%. Таким чином, очевидно, що найбільшу питому вагу займають витрати на оплату праці працівників – кондукторів,

контролерів та водіїв. Досвід розвинених країн свідчить про недоцільність одночасного зберігання перших двох груп працівників, що пов'язано зі значним дублюванням покладених на них функцій.

Таблиця 3

Аналіз динаміки змін основних показників діяльності підприємств міського електротранспорту

Показник	Рік					Зміни, % 2013/2009
	2009	2010	2011	2012	2013	
Трамвай						
<i>Економічні</i>						
Доходи, млн грн	124,16	139,12	143,37	146,77	181,49	146,17
Собівартість, млн грн	304,68	354,20	412,93	475,28	622,53	204,33
Одержані дотації, млн грн	139,99	184,13	199,56	272,82	373,44	266,76
Заплановані дотації, млн грн	360,48	383,15	421,27	496,31	707,99	196,40
Виконання плану державного фінансування	38,8	48,1	47,4	55,0	52,7	135,82
Збитки, млн грн	-25,64	-7,93	-49,39	-36,21	-21,67	84,53
<i>Технічні</i>						
Кількість рухомого складу, од.	2382	2368	2339	2299	2230	93,62
Середній вік вагонів, років	18,8	20,7	20,6	21,8	22,6	120,13
Пробіг вагонів, млн маш./км	86,12	84,43	80,74	76,78	73,14	84,85
Коефіцієнт оновлення, %	1,68	0,30	0,81	1,57	2,02	120,17
Отримано вагонів, од.	40	7	19	36	45	112,50
Коефіцієнт випуску рухомого складу	54,6	57,7	55,7	54,3	52,6	96,18
<i>Соціальні</i>						
Перевезено пасажирів, млн осіб	905,85	927,95	906,89	858,83	800,50	88,37
Питома вага платних пасажирів, %	34,9	35,7	34,9	34,6	33,6	96,35
Тролейбус						
<i>Економічні</i>						
Доходи, млн грн	203,55	225,98	238,13	232,62	276,56	135,87
Собівартість, млн грн	446,47	534,94	626,65	722,93	863,54	193,1
Одержані дотації, млн грн	229,19	292,70	164,66	85,46	497,47	217,05
Заплановані дотації, млн грн	441,34	467,95	315,90	212,53	809,12	183,33
Виконання плану державного фінансування	51,9	62,5	52,1	40,2	61,5	118,39
Збитки, млн грн	-15,57	-0,87	-67,98	-67,50	-33,48	215,00
<i>Технічні</i>						
Кількість рухомого складу, од.	4113	4016	3956	3863	3700	89,96
Середній вік вагонів, років	14,2	14,9	15,5	15,7	16,0	112,28
Пробіг вагонів, млн маш./км	150,16	146,71	140,32	133,87	126,03	83,93
Коефіцієнт оновлення, %	0,75	0,52	2,38	4,63	2,49	329,90
Отримано вагонів, од.	31	21	94	179	92	296,77
Коефіцієнт випуску рухомого складу	60,0	61,4	59,8	61,8	62,0	103,33
<i>Соціальні</i>						
Перевезено пасажирів, млн осіб	1555,13	1609,8	15188,8	1359,4	1304	83,85
Питома вага платних пасажирів, %	45,7	44,0	42,5	40,2	37,7	82,65

Таким чином, у статті визначено ключові проблеми в діяльності міського електротранспорту України, охарактеризовано їх, виявлено передумови, що їх викликають, а також оцінено можливі їх подальші прояви. Результати зведено в *табл. 4*. З метою подальшого пошуку найбільш раціональних та дієвих заходів щодо вирішення основних проблем ефективного функціонування підприємств міського електротранспорту здійснено систематизацію останніх за характером їх виникнення та впливу.

Диспропорції та негативні явища, що склалися в економічній та політичній сферах нашої держави, спричинили поглиблення існуючих ще з радянських часів проблем у системі міського громадського транспорту. Тому тільки комплексне вирішення зазначених проблем на основі кардинальних рішень уряду зможе реально

поліпшити сучасний стан міського електротранспорту України та зробити його функціонування ефективним.

Ключові напрямки реформування діючої системи міського електротранспорту в Україні зведено в *табл. 5*. Пошук зазначених в таблиці заходів здійснювався з урахуванням проведеного дослідження закордонного досвіду, зокрема країн Європейського Союзу. Саме їх досвід є прикладом, оскільки вони вже пройшли шлях забезпечення ефективної організації роботи міського електричного транспорту, який Україна разом з іншими пострадянськими країнами тільки починає. Тому забезпечення комплексної та одночасної реалізації зазначених заходів дасть можливість реального сприяння суттєвому поліпшенню стану справ такої соціально-економіко-екологічної сфери, як міський електричний транспорт.

Таблиця 4

Визначені проблеми у функціонуванні міського електротранспорту

Характер проблем	Деталізація проблем	Передумови виникнення	Їх прояв та негативні наслідки
1	2	3	4
Територіальні	<ul style="list-style-type: none"> – Обмеженість застосування міського електротранспорту на більшості пасажирських маршрутах і в містах з незначною щільністю населення; – відсутність належної інфраструктури; – відсутність цільових програм розвитку міського електротранспорту в містах та областях країни з відповідним фінансуванням 	<ul style="list-style-type: none"> – Прийняття органами місцевої влади ряду міст України рішень та розпоряджень щодо скорочень мереж і маршрутних ліній електротранспорту; – незацікавленість органів місцевої влади більшості міст країни у розширенні діяльності підприємств міського електротранспорту; – широке надання дозволів підприємцям та фізичним особам на надання автомобільних пасажирських послуг за різними маршрутами; – припинення виробництва вітчизняними заводами – виробниками рухомого складу електротранспорту та супутнього до нього обладнання; – наявність певних особливостей територіального устрою та рельєфу місцевості 	<ul style="list-style-type: none"> – Прискорення темпів автомобілізації в містах та областях країни; – зниження популярності використання міського електротранспорту серед населення; – збільшення внутрішньоміських перевезень пасажирів автобусним транспортом
Організаційні	<ul style="list-style-type: none"> – Відсутність ефективного управління різними видами міського пасажирського транспорту; – недосконалість структури управління комунальним транспортом на всіх рівнях; – наявність конфліктів між комунальними та приватними перевізниками 	<ul style="list-style-type: none"> – Неузгодженість у діяльності різних ланок управління в системі комунального транспорту; – недосконалість сучасного законодавства у сфері міського пасажирського транспорту; – відсутність розробок у сфері наукової організації праці на підприємствах міського електротранспорту; – відсутність механізму створення умов для рівнозначної конкуренції між муніципальними та приватними перевізниками на ринку транспортних послуг 	<ul style="list-style-type: none"> – Погіршення ключових економічних та соціальних показників роботи підприємств міського електротранспорту; – стримування розвитку міського електротранспорту в Україні порівняно з іншими видами транспорту загального користування
Операційні	<ul style="list-style-type: none"> – Аварійний стан більшої частини наявного парку рухомого складу; – скорочення парку рухомого складу; – значний фізичний та моральний знос наявного рухомого складу підприємств міського електротранспорту; – низька якість наданих пасажирських послуг; – нестача кваліфікованого персоналу; 	<ul style="list-style-type: none"> – Випередження темпів виходу основних виробничих фондів над темпами їх оновлення; – зростання цін на сучасні трамвайні, тролейбусні вагони, а також запчастини на них; – відсутність впроваджень інноваційних технологій, енергозберігаючих систем на існуючий рухомий склад; – несвоєчасне та неповне виконання реконструкції трамвайних колій, тролейбусних ліній та контактних мереж, а також поточного та капітального ремонтів вагонів та машин; – відсутність належної ефективної системи мотивації праці; 	<ul style="list-style-type: none"> – Наднормативне використання одиниць рухомого складу; – зниження експлуатаційних характеристик, надійності та комфортності перевезень; – збільшення кількості ДТП; – пріоритетний розвиток індивідуального транспорту;

1	2	3	4
	– високий рівень плинності трудових колективів підприємств міського електротранспорту	– наявність заборгованості з виплати заробітної плати працівникам міського електротранспорту	– зниження обсягів пасажироперевезень і, як наслідок, скорочення доходів підприємств від основної діяльності; – відсутність зацікавленості працівників у результатах своєї праці; – скорочення випуску одиниць рухомого складу на лінії внаслідок недоукомплектованості кадрами
Фінансові	– Збитковість підприємств міського електротранспорту; – нерентабельність діяльності підприємств; – необхідність субсидювання діяльності підприємств за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів; – низький рівень фінансової ліквідності та платоспроможності підприємств	– Низький рівень покриття витрат власними доходами та субвенцією (дотацією); – установлення економічно необґрунтованих тарифів; – недостатність власних фінансових ресурсів; – наявність значної кредиторської заборгованості та збільшення частки довготермінових зобов'язань у загальній сумі пасивів; – зниження обсягів фінансування субвенцій та дотацій з державного та місцевого бюджетів; – незбалансований та недосконалий механізм тарифоутворення; – обслуговування питомої ваги пасажирів, які мають право на безоплатний та пільговий проїзд у міському пасажирському транспорті	– Неможливість покриття експлуатаційних витрат; – відсутність коштів на оновлення рухомого складу та проведення необхідних ремонтних робіт; – важкість залучення інвесторів до системи міських пасажирських перевезень електротранспортом; – зниження загальної вартості майна підприємств; – реорганізація підприємств міського електротранспорту; – повільне пристосування транспортних підприємств до роботи в ринкових умовах

ВИСНОВКИ

Дослідження стану міського електротранспорту України дозволило визначити головні проблеми його функціонування, які безпосередньо стримують його розвиток і перешкоджають його подальшому ефективному та сталому функціонуванню, окреслити шляхи їх подолання. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Доля В. К. Пасажирські перевезення : підручник / В. К. Доля. – Харків : «Вид-во «Форт», 2011. – 504 с.
2. Ефремов І. С. Теорія городських пасажирських перевезень / В. М. Кобозев, В. А. Юдин. – М. : Высшая школа, 1980. – 535 с.
3. Варелопуло Г. А. Організація руху і перевезень на городському пасажирському транспорті / Г. А. Варелопуло – М. : Транспорт, 1981. – 200 с.
4. Бабаєв В. Н. Розробка і реалізація стратегічного плану устійливого розвитку міста на основі сбалансованої системи показателів / В. Н. Бабаєв, В. Т. Семенов, В. І. Торкатюк, Н. П. Пан, С. В. Бутник // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. – Вып. 57. – Киев : Техніка, 2004. – С. 35–52.
5. Бабаєв В. Н. Роль городських проектів і програм розвитку в устійливому розвитку мегаполісів / В. Н. Бабаєв,

Л. Н. Шутенко, В. Т. Семенов // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. – Вып. 69. – Киев : Техніка, 2006. – С. 3–9.

6. Бабаєв В. Н. Совершенствование системы управления инфраструктурой города на основе внедрения стратегического планирования и инновационного менеджмента / В. Н. Бабаєв, В. Т. Семенов, В. І. Торкатюк, А. Л. Шутенко, Н. П. Пан, Н. М. Золотова, С. В. Бутник // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. – Вып. 53. – Киев : Техніка, 2003. – С. 20–37.

7. Бабаєв В. М. Практика муніципального управління : навч. посіб. / В. М. Бабаєв. – Х. : ХДАМГ, 2002. – 311 с.

8. Бабаєв В. М. Проблеми удосконалення інформаційного забезпечення і управління сталим розвитком міст / В. М. Бабаєв, Л. М. Шутенко, В. Т. Семенов, В. І. Торкатюк, М. П. Пан, С. В. Бутник // Управління сучасним містом. – 2004. – № 7/9. – С. 36–49.

9. Торкатюк В. І. Аналіз особливостей вибору пасажирського виду транспорту при городських пасажирських перевезеннях / В. І. Торкатюк, М. В. Юров, А. Ю. Палант, А. І. Кириченко, С. А. Ларина // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. – Вып. 85. – Киев : Техніка, 2008. – С. 72–78.

10. Шутенко Л. Н. Теоретические основы формирования экономической модели рационального спроса на транспортные услуги в процессе стабилизации устойчивого развития городов / Л. Н. Шутенко, В. І. Торкатюк, С. В. Аксенова, Р. М. Крамаренко, А. Ю. Палант // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. Вып. 89. – Киев : Техніка, 2009. – С. 3–25.

Ключові напрямки реформування діючої системи міського електротранспорту в Україні

Напрямок	Коротка характеристика	Необхідність реалізації
1	2	3
Формування інструментарію приватно-державного партнерства у сфері пасажирських перевезень	Як свідчить практика, з усіх існуючих форм та способів приватно-державного партнерства найбільш розповсюдженою та адаптованою до сучасних реалій була й залишається концесія. Вона являє собою систему економіко-правових відносин, у межах якої суспільна влада передає певні права приватній або змішаній компанії на модернізацію, експлуатацію, управління, обслуговування та/або використання майна, яке їй належить, на визначений термін та за певну плату	Використання концесії могло б стати своєрідним компромісом інтересів органів влади, у чийй власності перебуває парк рухомого складу, та приватних підприємців, які володіють необхідним обсягом інвестицій та знань. Унаслідок такої взаємодії населення отримало б вигоду у вигляді якіснішої послуги, місто – у вигляді отримання концесійних виплат як додаткового джерела поповнення місцевого бюджету та зменшення обсягів фінансування діяльності комунальних підприємств транспорту, самі підприємства – у вигляді додаткової можливості підвищення якості, надійності та безпечності функціонування наявного рухомого складу, а також контактних мереж у необхідному обсязі
Використання механізму фінансового лізингу для оновлення парку вагонів електротранспорту	Фінансовий лізинг – договір лізингу, внаслідок укладання якого лізингоотримувач на своє замовлення отримує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу. При цьому після закінчення терміну договору фінансового лізингу об'єкт лізингу переходить у власність лізингоотримувача або викуповується ним за залишковою вартістю	Придбання вагонів комунальними підприємствами електротранспорту даним способом дозволить: 1) придбати транспортні засоби за залишковою вартістю після закінчення лізингової угоди; 2) виключити відволікання значного обсягу коштів для придбання дорогого рухомого складу; 3) негайно використовувати придбані транспортні засоби, повністю ще не розплатившись за них, що дозволить тимчасово уникнути додаткових витрат на забезпечення належної експлуатації старих машин
Впровадження автоматизованих систем контролю тарифів (АСКП)	АСКП призначена для обстеження збору доходів та контролю оплати проїзду. Її впровадження передбачає встановлення терміналів, об'єднаних турнікетами та валідаторами. Оплата проїзду здійснюється пасажиром безпосередньо при посадці завдяки піднесенню проїзних квитків з магнітною смугою до «електронного кондуктора»	Розроблення та впровадження АСКП на міському електротранспорті України дозволить: 1) підвищити рівень збору плати за проїзд; 2) удосконалити моніторинг пасажирських перевезень (зокрема вивчення пасажиропотоку); 3) удосконалити облік надання пільг на громадському транспорті і, як наслідок, скоротити обсяг субвенцій з державного бюджету на обслуговування пільгових категорій пасажирів; 4) скоротити операційні витрати підприємств, зокрема на оплату праці кондукторів
Впровадження адресного субсидювання пасажирів	Адресне субсидювання (адресна допомога) являє собою виплату у грошовій формі, що надається державою або місцевими органами влади особам, які згідно з дійсним законодавством мають певні пільги на оплату проїзду або право безкоштовного проїзду в міському електротранспорті	Виділення ж адресної допомоги безпосередньо кожній фізичній особі, яка має право на безкоштовний проїзд у міському електротранспорті, дозволить, з одного боку, сприяти ефективному розподілу бюджетних коштів, створюючи при цьому справедливий умови для всіх; з іншого – підвищити рівень покриття витрат діяльності підприємств міського електротранспорту власними доходами за рахунок підвищення збору виручки
Реструктуризація транспортних підприємств шляхом їх акціонування	Основна сутність акціонування підприємств міського електротранспорту полягає в тому, що комунальне підприємство перетворюється у відкрите акціонерне товариство (ВАТ), і все майно, яке буде передано до складу майнового комплексу підприємства, перестане бути комунальним майном, а перейде у власність створеного акціонерного товариства. У випадку, коли орган місцевого самоврядування стає єдиним засновником ВАТ, за ним практично зберігається колишній обсяг повноважень щодо акціонованого товариства.	Акціонування підприємств міського електротранспорту з первісним (100 %) капіталом міста (області) в Україні сприятиме: 1) залученню фінансових ресурсів як самих засновників, так і сторонніх осіб шляхом розміщення ліквідних активів на ринку цінних паперів; 2) безпосередній участі представників муніципалітету в управлінні діяльністю товариства шляхом взяття участі в загальних зборах акціонерів; 3) здійсненню комплексного управління підприємством, у тому числі його майном, за рахунок додаткового оперативного контролю за фінансово-господарською діяльністю виконавчого органу ревізійною комісією та аудитором товариства;

1	2	3
	Таким чином, основна відмінність полягає в пра-вах на майно, яке перестає бути комунальним, і контроль над ним здійснюється практично тільки в рамках укладання та схвалення вагомих угод	4) самостійності виступу як позичальника у фінансових уста-новах у разі необхідності залучення додаткових фінансових ресурсів; 5) суттєвому скороченню витрат відповідних бюджетів на забезпечення ефективної та безперебійної роботи підприємств міського транспорту
Завпровадження системи інтермодальних паса-жирських перевезень	Сьогодні у більшості європейських країнах, а також у деяких країнах далекого зарубіжжя у сфері громадського транспорту успішно функціонує інтермодальна система організації пасажирських перевезень. Вона являє собою такий спосіб забезпечення функціонування гро-мадського транспорту на певній території або в районі, в яких кілька видів міського транспорту з існуючим комплексом споруд (колії, термінали, пересадочні вузли тощо), створюючи чітку й просту систему взаємопов'язаних маршрутів, здійснюють переміщення пасажирів за єдиним тарифом, дотримуючись певних умов переве-зень та регулярні інтервали між сполученнями	Використання основ інтермодальних пасажирських переве-зень в Україні сприятиме: 1) ефективнішому управлінню різними видами рухомого складу; 2) скороченню витрат часу пасажирів на поїздки, і, як наслідок, підвищенню конкурентоздатності та привабливості міського електротранспорту для мешканців певних областей та регіонів; 3) створенню єдиних транспортних інфраструктур областей та міст у рамках окреслених регіонів, у тому числі розпов-сюдженню будівництва транспортно-пересадкових вузлів та терміналів. Крім того, завдяки наявній достатній пропускній здатності доріг у країні за умови підтримки з боку відповідних органів влади впровадження інтермодальної транспортної системи може бути здійснено на рівні як окремих міст, так і цілих областей, що дозволить, у свою чергу, забезпечити належний контроль за станом і розвитком міського електротранспорту цілої області з єдиного центру керування
Впровадження автоматизованих систем диспетчерського регулю-вання та автоматизації	Автоматизована система диспетчерського управління міським електричним транспортом призначена для забезпечення надійного стежен-ня та контролю руху рухомого складу на лінії. Завдяки впровадженню передових інформа-ційних технологій та розробленню спеціальних програмних продуктів система моніторингу рухомого складу дозволяє отримувати від ру-хомого складу міського транспорту необхідну інформацію, зберігати та аналізувати її	Упровадження зазначеної системи управління дозволяє: 1) здійснювати контроль виконання вагоном електротранспор-ту заданого маршруту та графіків руху; 2) швидко з'єднуватись з оператором у разі необхідності; 3) формувати аналітичні звіти щодо історії руху транспортного засобу, його пробігу, інтервалів та регулярності руху. Крім того, повна реалізація зазначеного заходу дозволить відповідним органам влади здійснювати належний контроль за управлінням системою пасажирських перевезень, підприєм-ствам міського електротранспорту – підвищити якість та надійність наданих ними послуг, населенню – ефективніше та раціональніше планувати свій час під час поїздки

11. Палант А. Ю. Подбор транспортних систем по кри-терию максимальной безотказности / А. Ю. Палант, Н. И. Ада-менко // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. – Вып. 109. – Х., 2013. – С. 370–376.

12. Палант А. Ю. Вероятностное моделирование системы обслуживания пассажирского транспортного комплекса горо-да / А. Ю. Палант, Н. И. Адаменко // Научное обозрение, Серия 1. Экономика и право. – Москва : Экономическое образование. – 2012. – № 6. – С. 204–208.

13. Палант А. Ю. The Stochastic Model of Reliability for City Public Transport Operation / А. Ю. Палант, Н. И. Адаменко // Мо-лодой ученый. – Чита, 2013. – № 8. – С. 67–69.

REFERENCES

Babaev, V. N. et al. "Razrabotka i realizatsiya strategicheskogo plana ustoichivogo razvitiya goroda na osnove sbalansirovan- noy sistemy pokazateley" [Development and implementation of a strategic plan for sustainable urban development, based on the Balanced Scorecard]. *Kommunalnoe khoziaistvo gorodov*, no. 57 (2004): 35-52.

Babaev, V. N., Shutenko, L. N., and Semenov, V. T. "Rol gorod- skikh proektov i programm razvitiya v ustoichivom razvitii mega- polisov" [The role of urban development projects and programs in the sustainable development of cities]. *Kommunalnoe khoziaistvo horodov*, no. 69 (2006): 3-9.

Babaev, V. N. "Sovershenstvovaniye sistemy upravleniya infrastrukuroy goroda na osnove vnedreniya strategicheskogo planirovaniya i innovatsionnogo menedzhmenta" [Improving governance infrastructure of the city through the introduction of strategic planning and innovation management]. *Kommunalnoe khoziaistvo gorodov*, no. 53 (2003): 20-37.

Babaev, V. M. *Praktyka munitsypalnoho upravlinnia* [The practice of municipal management]. Kharkiv: KhDAMH, 2002.

Babaev, V. M. et al. "Problemy udoskonalennia informatsi- inoho zabezpechennia i upravlinnia stalym rozvytkom mist" [Prob- lems of improving information provision and management of sustainable urban development]. *Upravlinnia suchasnym mistom*, no. 7/9 (2004): 36-49.

Dolia, V. K. *Pasazhyrski perevezennia* [Passenger transporta- tion]. Kharkiv: Fort, 2011.

Efremov, I. S., Kobozev, V. M., and Yudin, V. A. *Teoriia gorod- skikh passazhirskikh perevozok* [The theory of urban passenger transport]. Moscow: Vysshaya shkola, 1980.

Palant, A. Yu., and Adamenko, N. I. "Podbor transportnykh sistem po kriteriiu maksimalnoy bezotkaznosti" [Selection of trans- port systems on the criterion of maximum reliability]. *Kommunal- noe khoziaistvo gorodov*, no. 109 (2013): 370-376.

Palant, A. Yu., and Adamenko, N. I. "Veroiatnostnoe mod- elirovaniye sistemy obsluzhivaniia passazhirskogo transportnogo kompleksa goroda" [Probabilistic modeling of passenger transport services of the city complex]. *Nauchnoe obozrenie. Seriya 1 «Ekono- mika i pravo»*, no. 6 (2012): 204-208.

Palant, A. Yu., and Adamenko, N. I. "The Stochastic Model of Reliability for City Public Transport Operation". *Molodoy uchenyy*, no. 8 (2013): 67-69.

Shutenko, L. N. et al. "Teoreticheskiye osnovy formirovaniya ekonomicheskoy modeli ratsionalnogo sprosa na transportnye uslugi v protsesse stabilizatsii ustoychivogo razvitiya gorodov" [Theoretical bases of formation of a rational economic model of demand for transport services in the stabilization process of sustainable urban development]. *Kommunalnoe khoziaystvo gorodov*, no. 89 (2009): 3-25.

Torkatiuk, V. I. "Analiz osobennostey vybora passazhirskogo vida transporta pri gorodskikh passazhirskikh perevozkakh" [Analysis of features of the selection kinds of passenger transport in urban passenger transport]. *Kommunalnoe khoziaystvo gorodov*, no. 85 (2008): 72-78.

Varelopulo, G. A. *Organizatsiya dvizheniya i perezovok na gorodskom passazhirskom transporte* [Organization of traffic and transport in the urban passenger transport]. Moscow: Transport, 1981.

УДК 339.137:658

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2015 ШИМКО О. В.

УДК 339.137:658

Шимко О. В. Організаційно-економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності роздрібних торговельних підприємств

Статтю присвячено вирішенню теоретичних, методологічних і прикладних питань щодо формування організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності торговельних підприємств на споживчому ринку в умовах загострення конкуренції й активізації глобальних трансформаційних процесів. Розкрито галузеві особливості конкурентоспроможності торговельних підприємств на основі узагальнення специфічних рис конкуренції в торгівлі. Проаналізовано можливість підвищення конкурентоспроможності торговельного підприємства в контексті наявності стійких конкурентних переваг щодо формування ресурсного потенціалу, якості торговельного обслуговування та досягнутої завдяки цьому ефективності функціонування господарської системи. Систематизовано взаємозв'язки окремих елементів ресурсного потенціалу в процесі забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства. Охарактеризовано основні підходи до отримання конкурентних переваг: маркетинговий підхід, орієнтований на споживачів, та конкурентний підхід, орієнтований на конкурентів. Запропоновано матрицю стратегій конкурентної поведінки торговельного підприємства залежно від наявності конкурентних переваг та конкурентної позиції на ринку.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентні переваги, конкурентний статус, стратегія конкурентної поведінки.

Рис.: 1. **Бібл.:** 12.

Шимко Ольга Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, Рівненський державний гуманітарний університет (вул. Степана Бандери, 12, Рівне, 33000, Україна)

E-mail: volodya217@ ukr.net

УДК 339.137:658

UDC 339.137:658

Шимко О. В. Организационно-экономический механизм обеспечения конкурентоспособности розничного торгового предприятия

Shymko O. V. Organizational-Economic Mechanism for Ensuring the Competitiveness of Retail Trade Enterprise

Статья посвящена решению теоретических, методологических и прикладных вопросов по формированию организационно-экономического механизма обеспечения конкурентоспособности торгового предприятия на потребительском рынке в условиях обострения конкуренции и активизации глобальных трансформационных процессов. Раскрыты отраслевые особенности конкурентоспособности торговых предприятий на основе обобщения специфических черт конкуренции в торговле. Проанализирована возможность повышения конкурентоспособности торгового предприятия в контексте наличия устойчивых конкурентных преимуществ по формированию ресурсного потенциала, качества торгового обслуживания и достигнутой благодаря этому эффективности функционирования хозяйственной системы. Систематизированы взаимосвязи отдельных элементов ресурсного потенциала в процессе обеспечения конкурентоспособности предприятия. Охарактеризованы основные подходы к получению конкурентных преимуществ: маркетинговый подход, ориентированный на потребителей, и конкурентный подход, ориентированный на конкурентов. Предложена матрица стратегий конкурентного поведения торгового предприятия в зависимости от наличия конкурентных преимуществ и конкурентной позиции на рынке.

The article is aimed at addressing the theoretical, methodological and practical issues on the formation of the organizational-economic mechanism for ensuring the competitiveness of trade enterprise in the consumer market in the face of increasing competition and activation of global transformational processes. Sectoral characteristics of trade enterprises' competitiveness have been disclosed on the basis of generalization of specific features of competition in trade. Possibility of improving competitiveness of trade enterprise in the context of availability of sustainable competitive advantages in formation of resource potential, quality of trade service and the effective functioning of an economic system, which is achieved on this base, were analyzed. Mutual relations of individual elements of the resource potential in the process of ensuring the competitiveness of enterprise were systematized. The basic approaches to gaining competitive advantage have been described: the consumers-oriented marketing approach and the competitors-oriented competitive approach. A matrix of strategies for competitive conduct of trading enterprise, depending on the availability of competitive advantages and competitive position in the market, has been proposed.

Key words: competitiveness, competitive advantage, competitive status, competitive strategy.

Pic.: 1. **Bibl.:** 12.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные преимущества, конкурентный статус, конкурентная стратегия.

Shymko Olha V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management, Rivne State Humanitarian University (vul. Stepana Bandery, 12, Rivne, 33000, Ukraine)

E-mail: volodya217@ ukr.net

Рис.: 1. **Библ.:** 12.

Шимко Ольга Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента, Ровенский государственный гуманитарный университет (ул. Степана Бандеры, 12, Ровно, 33000, Украина)

E-mail: volodya217@ ukr.net

Palant, A. Yu., and Adamenko, N. I. "The Stochastic Model of Reliability for City Public Transport Operation". *Molodoy uchenyy*, no. 8 (2013): 67-69.

Shutenko, L. N. et al. "Teoreticheskiye osnovy formirovaniya ekonomicheskoy modeli ratsionalnogo sprosa na transportnye uslugi v protsesse stabilizatsii ustoychivogo razvitiya gorodov" [Theoretical bases of formation of a rational economic model of demand for transport services in the stabilization process of sustainable urban development]. *Kommunalnoe khoziaystvo gorodov*, no. 89 (2009): 3-25.

Torkatiuk, V. I. "Analiz osobennostey vybora passazhirskogo vida transporta pri gorodskikh passazhirskikh perevozkakh" [Analysis of features of the selection kinds of passenger transport in urban passenger transport]. *Kommunalnoe khoziaystvo gorodov*, no. 85 (2008): 72-78.

Varelopulo, G. A. *Organizatsiya dvizheniya i perezovok na gorodskom passazhirskom transporte* [Organization of traffic and transport in the urban passenger transport]. Moscow: Transport, 1981.

УДК 339.137:658

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2015 ШИМКО О. В.

УДК 339.137:658

Шимко О. В. Організаційно-економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності роздрібних торговельних підприємств

Статтю присвячено вирішенню теоретичних, методологічних і прикладних питань щодо формування організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності торговельних підприємств на споживчому ринку в умовах загострення конкуренції й активізації глобальних трансформаційних процесів. Розкрито галузеві особливості конкурентоспроможності торговельних підприємств на основі узагальнення специфічних рис конкуренції в торгівлі. Проаналізовано можливість підвищення конкурентоспроможності торговельного підприємства в контексті наявності стійких конкурентних переваг щодо формування ресурсного потенціалу, якості торговельного обслуговування та досягнутої завдяки цьому ефективності функціонування господарської системи. Систематизовано взаємозв'язки окремих елементів ресурсного потенціалу в процесі забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства. Охарактеризовано основні підходи до отримання конкурентних переваг: маркетинговий підхід, орієнтований на споживачів, та конкурентний підхід, орієнтований на конкурентів. Запропоновано матрицю стратегій конкурентної поведінки торговельного підприємства залежно від наявності конкурентних переваг та конкурентної позиції на ринку.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентні переваги, конкурентний статус, стратегія конкурентної поведінки.

Рис.: 1. **Бібл.:** 12.

Шимко Ольга Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, Рівненський державний гуманітарний університет (вул. Степана Бандери, 12, Рівне, 33000, Україна)

E-mail: volodya217@ ukr.net

УДК 339.137:658

UDC 339.137:658

Шимко О. В. Организационно-экономический механизм обеспечения конкурентоспособности розничного торгового предприятия

Shymko O. V. Organizational-Economic Mechanism for Ensuring the Competitiveness of Retail Trade Enterprise

Статья посвящена решению теоретических, методологических и прикладных вопросов по формированию организационно-экономического механизма обеспечения конкурентоспособности торгового предприятия на потребительском рынке в условиях обострения конкуренции и активизации глобальных трансформационных процессов. Раскрыты отраслевые особенности конкурентоспособности торговых предприятий на основе обобщения специфических черт конкуренции в торговле. Проанализирована возможность повышения конкурентоспособности торгового предприятия в контексте наличия устойчивых конкурентных преимуществ по формированию ресурсного потенциала, качества торгового обслуживания и достигнутой благодаря этому эффективности функционирования хозяйственной системы. Систематизированы взаимосвязи отдельных элементов ресурсного потенциала в процессе обеспечения конкурентоспособности предприятия. Охарактеризованы основные подходы к получению конкурентных преимуществ: маркетинговый подход, ориентированный на потребителей, и конкурентный подход, ориентированный на конкурентов. Предложена матрица стратегий конкурентного поведения торгового предприятия в зависимости от наличия конкурентных преимуществ и конкурентной позиции на рынке.

The article is aimed at addressing the theoretical, methodological and practical issues on the formation of the organizational-economic mechanism for ensuring the competitiveness of trade enterprise in the consumer market in the face of increasing competition and activation of global transformational processes. Sectoral characteristics of trade enterprises' competitiveness have been disclosed on the basis of generalization of specific features of competition in trade. Possibility of improving competitiveness of trade enterprise in the context of availability of sustainable competitive advantages in formation of resource potential, quality of trade service and the effective functioning of an economic system, which is achieved on this base, were analyzed. Mutual relations of individual elements of the resource potential in the process of ensuring the competitiveness of enterprise were systematized. The basic approaches to gaining competitive advantage have been described: the consumers-oriented marketing approach and the competitors-oriented competitive approach. A matrix of strategies for competitive conduct of trading enterprise, depending on the availability of competitive advantages and competitive position in the market, has been proposed.

Key words: competitiveness, competitive advantage, competitive status, competitive strategy.

Pic.: 1. **Bibl.:** 12.

Shymko Olha V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management, Rivne State Humanitarian University (vul. Stepana Bandery, 12, Rivne, 33000, Ukraine)

E-mail: volodya217@ ukr.net

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные преимущества, конкурентный статус, конкурентная стратегия.

Рис.: 1. **Библ.:** 12.

Шимко Ольга Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента, Ровенский государственный гуманитарный университет (ул. Степана Бандеры, 12, Ровно, 33000, Украина)

E-mail: volodya217@ ukr.net

Сучасний етап розвитку економіки України визначається ринковими перетвореннями та інтеграцією у світову систему господарювання, що викликає необхідність адекватних змін в організації діяльності суб'єктів ринку. Оскільки торгівля виступає найрозвинутішою формою ринкових відносин, то рівень її розвитку є чинником, який здатний прискорити або загальмувати побудову нової моделі економіки та суспільства. Особливої актуальності набуває дослідження теоретичних і методологічних проблем, переосмислення низки базових і практичних засад забезпечення конкурентоспроможності торговельних підприємств – організаційних елементів системи торгівлі.

Теоретичний фундамент управління конкурентоспроможністю підприємств формують наукові доробки відомих вчених: Азоева Г., Ансоффа І., Градова А., Котлера Ф., Портера М., Рікардо Д., Сміта А., Томпсона А., Фатхутдинова Р., Шумпетера Й., Юданова А. та ін.

Істотний внесок у дослідження проблеми забезпечення конкурентоспроможності торговельних підприємств у вітчизняній економіці зробили українські вчені, серед яких Азарян О. М. [1], Балабанова Л. В. [3], Боїн В. О. [4], Лупак Р. А. [6], Мазаракі А. А. [7], Смирнов Є. М. [8], Чорна М. В. [9], Якименко Н. В. [12] та ін.

Проте доробки іноземних авторів не адаптовані до реальних економічних умов функціонування торговельних підприємств в Україні, а незадовільна ситуація на внутрішньому ринку споживчих товарів, динамічні зміни зовнішнього середовища викликають необхідність поглиблення теоретичних положень, удосконалення методичних підходів та практичних аспектів у розрізі формування ефективного організаційно-економічного механізму забезпечення їх конкурентоспроможності відповідно до вимог ринку.

Метою даної статті є дослідження особливостей формування конкурентного середовища у роздрібній торгівлі України, наукове обґрунтування теоретико-методологічних засад удосконалення організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності роздрібних торговельних підприємств.

На сучасному етапі розвитку держави торгівля є найпоширенішим видом економічної діяльності практично всіх підприємств реального сектора економіки незалежно від форм власності.

Однією з визначальних умов стійкого економічного зростання споживчого ринку є формування ефективного конкурентного середовища у роздрібній торгівлі, у межах якого набувають розвитку суб'єкти господарювання різних форм власності, організаційно-правових форм господарювання, типів та масштабів діяльності.

Специфіка формування конкурентного середовища у роздрібній торгівлі пов'язана з особливостями функціонування торгівлі як галузі: взаємодія з кінцевим споживачем і безпосередня залежність від споживчого попиту; локальний характер обслуговування; складність економії на масштабі; висока інвестиційна та структурна привабливість, яка визначається низькими вхідними бар'єрами для немережних підприємств і помірно високими для мережних, помірно ринковою владою поста-

чальників і споживачів, доступністю торгових технологій, каналів постачання та збуту [9, 10].

У умовах загострення конкуренції на споживчому ринку головним фактором успіху функціонування торговельних підприємств є забезпечення їх конкурентоспроможності.

Багатогранність сучасної конкуренції зумовлює різноманіття авторських позицій у питанні визначення сутності конкурентоспроможності підприємства, однак найчастіше розглядається в контексті економічної боротьби між окремими суб'єктами ринку за кращі умови та результати господарювання і відображає здатність підприємства ефективно функціонувати в умовах конкурентного середовища у певний проміжок часу.

З огляду на специфіку діяльності торговельних підприємств на споживчому ринку конкурентоспроможність слід розглядати як їх здатність до ефективного функціонування за рахунок пропозиції торговельної послуги, яка представляє цінність для покупця, у порівнянні з підприємствами – конкурентами в конкретний період часу.

Суттєвими характеристиками конкурентоспроможності торговельних підприємств є:

- ✦ *відносність* – виявляється в його конкурентних перевагах і недоліках відносно інших суб'єктів ринку;
- ✦ *складність* – характеризує інтегральний прояв всіх складових економіки підприємства;
- ✦ *об'єктивність* – має об'єктивну природу та не змінює свій зміст залежно від уявлень суб'єктів її оцінки;
- ✦ *латентний характер* – може бути оцінена лише опосередковано за допомогою системи непрямих вимірників;
- ✦ *динамічність* – розглядається в конкретний період часу.

Необхідно відмітити, що відсутній єдиний підхід до характеристики конкурентоспроможності як у зарубіжній, так і у вітчизняній практиці. Використовують поняття порівняльних витрат [Градов А.], порівняльних переваг [Портер М.], конкурентного статусу фірми [Ансофф І.] тощо. Відповідно до підходів [4, 6, 7, 9] розглянемо конкурентоспроможність окремого торговельного підприємства як узагальнюючу оцінку його конкурентних переваг щодо формування ресурсного потенціалу, якості торговельного обслуговування та досягнутої завдяки цьому ефективності функціонування господарської системи, які мають місце на момент чи протягом періоду оцінювання.

Під ресурсним потенціалом торговельного підприємства розуміють всі джерела, можливості, запаси, які можуть бути використані для досягнення поставленої мети, вирішення будь-яких завдань, забезпечення ефективного функціонування та розвитку підприємства. Тобто, потенціал слід розглядати як узагальнену характеристику ресурсів:

- ✦ під *технічним потенціалом* можна розуміти місце розміщення торговельного підприємства, стан і склад матеріально-технічної бази, засоби

- та запаси, що пов'язані з наданням торговельної послуги;
- ✦ під *технологічним потенціалом* – технології торгівлі, які застосовуються на підприємстві, удосконалення технологічного процесу внаслідок автоматизації, оновлення технологічних процесів та управління нововведеннями, залучення нових інформаційних технологій;
- ✦ під *трудоим потенціалом* – забезпеченість кадрами, стабільність складу, вік, кваліфікаційний та освітній інтелектуальний рівень персоналу, продуктивність та ефективність праці;
- ✦ *фінансовий потенціал* включає в себе стан активів, ліквідність, наявність кредитних ліній;
- ✦ *управлінський потенціал* відображає можливості та якісний рівень апарату управління, характер і гнучкість управлінської системи, особливості прийняття та реалізації управлінських рішень;
- ✦ *потенціал відносин із зовнішнім середовищем* є множиною сталих зв'язків, сформованих у результаті функціонування організації у зовнішньому середовищі.

Високий рівень потенціалу є необхідною, але недостатньою умовою економічного зростання та високого рівня конкурентоспроможності підприємства.

Оскільки торговельна послуга – це симбіоз товару та процесу торговельного обслуговування, то конкурентоспроможність торговельного підприємства значною мірою визначається конкурентоспроможністю товарів, що реалізуються.

Конкурентоспроможність товару відображає ступінь його відповідності конкретній потребі та витратам споживача. Тому одним з визначальних факторів у конкурентній боротьбі є характер взаємодії торговельного підприємства з ринком товарних ресурсів. Конкурентоспроможність товару, що реалізується, є обов'язковою, але не достатньою умовою конкурентоспроможності торговельного підприємства. Так, у деяких випадках при реалізації товарів по демпінгових цінах, що не компенсують витрат обігу (використання цінових знижок, сезонний розпродаж, реалізація цінової стратегії проникнення на ринок з високим рівнем конкуренції), товар виступає як конкурентоспроможний з точки зору покупця, однак зниження фінансових результатів може призвести до втрати конкурентоспроможності підприємства в майбутньому.

Конкурентоспроможність торговельної послуги визначають: ширина, глибина, оновленість асортименту, обсяг і структура товарообороту, завершеність покупки, додаткові послуги, форми обслуговування та методи продажу товарів, професіоналізм продавців, дотримання правил торгівлі, маркетингові заходи тощо.

При цьому необхідно врахувати, що саме конкурентоспроможність торговельного підприємства визначає конкурентоспроможність торговельної послуги, оскільки зумовлює ті якісні характеристики, які формують її споживчу цінність.

Конкурентоспроможність торговельного підприємства за своєю структурою є значно складніша від конкурентоспроможності торговельної послуги, оскільки об'єктом її застосування є вся фінансово-господарська діяльність.

Питанню класифікації конкурентних переваг, приділяється достатня увага як у зарубіжній, так і у вітчизняній літературі, що викликано переважно практичними цілями, а не теоретичними прагненнями. Зокрема, найбільш повна класифікація запропонована у [2, 5, 12]. Однак у системі організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства нам видається за доцільне детальніше розглядати конкурентні переваги насамперед з огляду їх значущості для підприємства, а саме: базові, змінні, результативні.

Базові, або фундаментальні, переваги характеризуються відносною стійкістю та індивідуальністю. До них можна віднести привабливе та зручне розташування, розміри, планування магазину. Значною мірою вони впливають на формування змінних переваг.

До *змінних переваг* можна віднести організаційно-правову форму, спеціалізацію, матеріально-технічний потенціал, інтер'єр магазину, систему товаропостачання, асортимент, методи продажу й активізації торгівлі, рівень цін, рівень та набір торговельних послуг, режим роботи. Досягнутий в окремий проміжок часу рівень конкурентоспроможності за даними перевагами не може розглядатися як довгострокова характеристика ринкової позиції підприємства, оскільки їх досить швидко можуть перейняти конкуренти.

Результативні переваги досягаються в результаті реалізації обраної конкурентної стратегії та діяльності фірми в цілому і формуються в результаті дії переваг попередніх груп. Фактично вони є кінцевою метою діяльності підприємства. До результативних переваг можна віднести: рентабельність капіталу, комерційну рентабельність, фінансову стійкість, завойований імідж та лояльність споживачів.

Проблема забезпечення конкурентоспроможності вимагає визначення шляхів отримання конкурентних переваг.

Доцільно виділити два основні підходи до отримання конкурентних переваг:

- ✦ *маркетинговий підхід*, орієнтований на споживачів;
- ✦ *конкурентний підхід*, орієнтований на конкурентів.

Підхід, орієнтований на споживачів, використовує концепцію маркетингу і виходить з того, що позиція підприємства є лідируючою, якщо вона сприймається як цінність для споживача і відповідає його мотиваціям. Саме завдяки реструктуризації свідомості споживача під час позиціонування торговельного підприємства створюється його конкурентна перевага, яка полягає у спрощенні процесу прийняття рішення споживачем на користь даного підприємства, формуванні лояльності покупця.

На противагу попередньому, підхід, орієнтований на конкурентів, зосереджується на стратегії й тактиці

протидії конкурентам. У межах даного підходу може використовуватися два способи досягнення конкурентних переваг: лідерство за витратами та сукупність дій щодо зміни конкурентного середовища.

Зменшення витрат є найбільш дослідженим методом посилення конкурентних переваг підприємства. Однак систематичне скорочення витрат на розвиток діяльності, маркетингові заходи може призвести до того, що підприємство виявиться неспроможним задовольнити зростаючі потреби споживачів. Тому, враховуючи ситуацію на споживчому ринку, стратегію мінімізації витрат слід трансформувати у стратегію ефективного управління витратами, яка б передбачала не прагнення будь-якою ціною знизити витрати, а розробку цінових та мерчандайзингових рішень для кожного сегмента споживачів з урахуванням ринкової ситуації.

Під сукупністю дій щодо зміни конкурентного середовища слід розуміти інтеграційні та мережеві процеси розвитку торговельних підприємств. Аналіз сучасних тенденцій розвитку даних процесів показує, що цей рух буде проходити від простих моногалузевих об'єднань до складних міжгалузевих конструкцій з реалізацією як горизонтальних, так і вертикальних систем господарських взаємовідносин [11].

Проте наявність окремих конкурентних переваг не означає автономії переваг і не забезпечує підприємству перемоги в конкурентній боротьбі. Постійні зміни в зоні діяльності торговельного підприємства перетворюють його сильні сторони в слабкі, а досягнуті успіхи на ринку за відсутності постійної та цілеспрямованої роботи через певний проміжок часу будуть перевершені відповідними діями конкурентів.

З огляду на вищезазначене, завдання формування конкурентних переваг трансформується в завдання адаптації системи управління підприємством до змін конкурентного середовища, що дозволяє швидко і точно визначати напрямки підвищення конкурентоспроможності. Успіху можуть досягнути лише ті, які краще за інших аналізують, передбачають можливі зміни в зовнішньому мікро- та макросередовищі та враховують їх вплив на діяльність підприємства.

При цьому необхідно врахувати, що дослідження ринкового середовища дозволяє визначити фактори конкурентного ризику, виробити стратегію максимально можливої нейтралізації сильних сторін у діяльності конкурентів, швидше реагувати на їх дії та визначити власні пріоритети. Однак за однакових макроекономічних умов результативність роботи різних торговельних підприємств суттєво відрізняється. Тому абсолютизувати вплив зовнішнього середовища на успішність діяльності торговельного підприємства було б безпідставно. З точки зору підвищення конкурентоспроможності саме фактори внутрішнього середовища нам видаються найбільш вагомими, оскільки є об'єктом активного впливу самого підприємства. Тому отриманими в ході досліджень параметрами необхідно управляти з метою досягнення оптимальних величин.

Торговельний процес, на нашу думку, необхідно розглядати як складну багаторівневу систему, кожен

блок якої характеризується певними факторами та параметрами, які підлягають управлінню. Маркетингове управління на основі стандартизації бізнес-процесів полягає в оперативному та своєчасному вирішенні завдань на кожному етапі торговельного процесу, а також в управлінні конкретними показниками, які характеризують той чи інший етап.

Ми підтримуємо думку [2, с. 52], що особливу увагу необхідно відвести конкурентним позиціям підприємства, які визначають його здатність реалізувати конкурентні переваги і характеризують його місце в конкурентному середовищі.

Отже, конкурентні переваги та конкурентні позиції слід розглядати як взаємопов'язані та взаємообумовлені елементи одного процесу, спрямованого на підвищення конкурентоспроможності підприємства через розробку стратегій конкурентної поведінки (рис. 1).

Завдання конкурентної стратегії – досягнути такого положення підприємства на ринку, за якого воно здатне захистити себе від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх факторів або використати їх вплив на свою користь.

Розробляючи конкретну стратегію, необхідно пам'ятати, що універсальної конкурентної стратегії не існує. Тільки стратегія, погоджена з умовами конкретної ситуації, позицією на ринку і потенціалом, яким володіє торговельне підприємство, може принести успіх.

Обрана конкурентна стратегія діяльності повинна бути конкретизована шляхом вибору маркетингової стратегії, яка деталізується з точки зору вибору оптимального комплексу маркетингу, окремих його елементів на основі дослідження споживачів.

ВИСНОВКИ

В умовах загострення конкуренції й посилення міжнародного розподілу праці розвиток цивілізованої сфери торгівлі неможливий без наявності на споживчому ринку достатньої кількості конкурентоспроможних підприємств. Можливість підвищення конкурентоспроможності торговельного підприємства визначається наявністю стійких конкурентних переваг щодо формування ресурсного потенціалу, якості торговельного обслуговування та досягнутої завдяки цьому ефективності функціонування господарської системи.

Існує два основні підходи до отримання конкурентних переваг: маркетинговий підхід, орієнтований на споживачів, конкурентний підхід, орієнтований на конкурентів. Визначають здатність реалізувати конкурентні переваги і характеризують його місце в конкурентному середовищі конкурентні позиції торговельного підприємства. Конкурентні переваги та конкурентні позиції є взаємопов'язаними та взаємообумовленими елементами одного процесу, спрямованого на підвищення конкурентоспроможності підприємства через розробку стратегій конкурентної поведінки.

До даного часу відсутній єдиний підхід до вибору показників та методів оцінки конкурентоспроможності торговельних підприємств, які б ураховували особливості їх діяльності на споживчому ринку. Завдання

Конкурентні переваги	Конкурентна позиція	
	Сильна	Слабка
Вагомі	<p>Розвиток</p> <p>Характерна для підприємства з вагомими базовими та набутими конкурентними перевагами, сформована лояльність споживачів. Доцільна стратегія стійкого зростання, зосередження на власних конкурентних перевагах, розширення ринку за рахунок формування маркетингових систем, політика диверсифікації, підтримка постійних та завоювання нових споживачів</p>	<p>Формування</p> <p>Характеризує вихід на ринок підприємства з вагомими базовими конкурентними перевагами, коли лояльність споживача ще не сформована. Доцільна стратегія проникнення на ринок, особлива увага приділяється посиленню слабких позицій, розробці комплексу маркетингу та позиціонуванню підприємства, спрямованих на завоювання лояльності споживачів</p>
Незначні	<p>Утримання</p> <p>Характеризує ситуацію, коли незважаючи на незначні конкурентні переваги, сформована лояльність споживачів. Можлива у випадку, коли підприємство утворилося в результаті реорганізації одного зі старих учасників ринку, який займав домінуючу позицію, є дочірнім підприємством найвагомішого постачальника чи виробника продукції. Доцільна стратегія захисту базових і формування нових конкурентних переваг, утримання частки ринку, здійснення вибіркової інвестицій</p>	<p>Скорочення (вихід)</p> <p>Характеризує ситуацію, коли торговельне підприємство не завоювало чи втратило лояльність споживача, зокрема, при виході на ринок, коли обсяг діяльності досить малий, відсутній імідж серед постачальників, великі авансові, капітальні та організаційні витрати, а також неефективна діяльність на ринку. У першому випадку необхідно зосередитись на пошуку шляхів отримання конкурентних переваг, завоювання лояльності споживачів, посилення позицій за рахунок використання переваг інтеграційних утворень, у другому випадку – скорочення діяльності, пошук ніші або вихід</p>

Рис. 1. Матриця стратегій конкурентної поведінки

ускладнюється тим, що відсутня достовірна інформація про стан ринку та лише невелика кількість параметрів піддається точному кількісному аналізу, значна частина факторів соціального, етичного характеру, що мають вирішальний вплив на успіх у конкурентній боротьбі, в більшості випадків не може бути формалізована. Перспективи подальших розвідок у даному напрямку доцільно спрямувати на удосконалення підходів до вимірювання якості торговельного обслуговування споживачів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Азарян О. М. Специфіка конкурентоспроможності у роздрібній торгівлі: термінологія і процедура оцінки / О. М. Азарян, Т. О. Загорна // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2013. – № 1 (56). – С. 266–270.
2. Азов Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азов, А. П. Челенков. – М.: Новости, 2000. – 256 с.
3. Балабанова Л. В. Управление конкурентоспособностью предприятия / Л. В. Балабанова, А. В. Кривенко, И. В. Балабанова. – Донецк: ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2006. – 217 с.
4. Боїн В. О. Управління організаційно-економічним механізмом розвитку конкурентоспроможності торговельних підприємств споживчої кооперації / В. О. Боїн // Науковий вісник. – Одеса: Одеський державний економічний університет, 2009. – № 4. – С. 71–76.
5. Войчак А. В. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація / А. В. Войчак, Р. В. Камишніков // Маркетинг в Україні. – 2005. – № 2 (30). – С. 50–53.
6. Качмарик Я. Д. Конкурентоспроможність торговельного підприємства в ринковому економічному середовищі / Я. Д. Качмарик, Р. Л. Лупак // Економіка: проблеми теорії та практики: збірник наук. пр. – Вип. 225. – Т. I. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – С. 224–231.
7. Мазаракі А. А. Торговельне підприємство: стратегія, політика, конкурентоспроможність: монографія / А. А. Мазаракі, Д. М. Пшеслінський, І. В. Смолін. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 384 с.

8. Смирнов Є. М. Методика оцінки конкурентоспроможності торговельного підприємства / Є. М. Смирнов // Торговля і ринок України: темат. зб. наук. пр. – Донецьк: ДонГУЕТ, 2009. – Вип. 28, т. 3. – С. 72–81.

9. Чорна М. В. Управління конкурентоспроможністю підприємств роздрібної торгівлі: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: монографія / М. В. Чорна. – Харків: ХДУХТ, 2010. – 426 с.

10. Шимко О. В. Розвиток конкуренції у сфері торгівлі як необхідна умова ефективного функціонування споживчого ринку / О. В. Шимко // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»: зб. наук. пр. Луцького національного технічного університету. – 2012. – Вип. 9 (33). – Ч. 3. – С. 461–470.

11. Шимко О. В. Інтеграція підприємств – як напрям формування ефективного конкурентного середовища в торгівлі / О. В. Шимко // Наукові записки. Серія «Економіка»: зб. наук. пр. – Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2013. – Вип. 21. – С. 281–285.

12. Якименко Н. В. Конкурентні переваги підприємств торгівлі / Н. В. Якименко, В. Федорова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – № 47. – С. 116–121.

REFERENCES

Azarian, O. M., and Zahorna, T. O. "Spetsyfyka konkurentosposobnosti u rozdrіbnii torhivli: terminolohiia i protsedura otsinky" [Specificity competitiveness in retail trade, terminology and procedure evaluation]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli*, no. 1 (56) (2013): 266-270.

Azoev, G. L., and Chelenkov, A. P. *Konkurentnye preimushchestva firmy* [Competitive advantages of the company]. Moscow: Novosti, 2000.

Balabanova, L. V., Krivenko, A. V., and Balabanova, I. V. *Upravlenie konkurentosposobnostiu predpriiatia* [Management of competitiveness of the enterprise]. Donetsk: DonGUET im. M. Tugan-Baranovskogo, 2006.

Boin, V. O. "Upravlinnia orhanizatsiino-ekonomichnym mekhanizmom rozvytku konkurentospromozhnosti torhovelynykh pidpriumstv spozhyvchoi kooperatsii" [Managing organizational and economic mechanism of competitive trading enterprise consumer cooperation]. *Naukovyi visnyk*, no. 4 (2009): 71-76.

Chorna, M. V. *Upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriumstv rozdribnoi torhivli: teoretyko-metodolohichni zasady ta prak-*

tychnyi instrumentarii [Managing competitiveness retailers: theoretical and methodological principles and practical tools]. Kharkiv: KhDUKhT, 2010.

Kachmaryk, Ya. D., and Lupak, R. L. "Konkurentospromozhnist torhovelnogo pidpriemstva v rynkovomu ekonomichnomu seredovyshchi" [The competitiveness of commercial enterprises in market economic environment]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*, vol. 1, no. 225 (2007): 224-231.

Mazaraki, A. A., Psheslinskyi, D. M., and Smolin, I. V. *Torhovelne pidpriemstvo: stratehiia, polityka, konkurentospromozhnist* [Merchant: strategy, policy, competitiveness]. Kyiv: KNTEU, 2010.

Smyrnov, I. E. M. "Metodyka otsinky konkurentospromozhnosti torhovelnogo pidpriemstva" [Methods of assessing the competitiveness of commercial enterprise]. *Torhivlia i rynek Ukrainy*, vol. 3, no. 28 (2009): 72-81.

Shymko, O. V. "Rozvytok konkurentsii u sferi torhivli iak neobkhdna umova efektyvnoho funktsionuvannia spozhyvchoho

ryнку" [Development of competition in the trade as a prerequisite for the effective functioning of the consumer market]. *Ekonomichni nauky. Seriia «Oblik i finansy»*, vol. 3, no. 9 (33) (2012): 461-470.

Shymko, O. V. "Intehratsiia pidpriemstv – iak napriam formuvannia efektyvnoho konkurentnoho seredovyshcha v torhivli" [Integration enterprises – as the direction of forming an effective competitive environment in the trade]. *Naukovi zapysky. Seriia "Ekonomika"*, no. 21 (2013): 281-285.

Voichak, A. V., and Kamyshnikov, R. V. "Konkurentni perevahy pidpriemstva: sutnist i klasyfikatsiia" [Competitive advantages of the enterprise: the nature and classification]. *Marketynh v Ukraini*, no. 2 (30) (2005): 50-53.

Yakymenko, N. V., and Fedorova, V. "Konkurentni perevahy pidpriemstv torhivli" [Competitive advantages of trading companies]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 47 (2014): 116-121.

УДК 658:334

РОЗВИТОК ФРАНЧАЙЗИНГОВИХ ВІДНОСИН У ТУРИСТИЧНІЙ ІНДУСТРІЇ

© 2015 СОЛОВ'ЯНЧИК А. В.

УДК 658:334

Солов'янчик А. В. Розвиток франчайзингових відносин у туристичній індустрії

Метою статті є дослідження розвитку франчайзингових відносин на ринку туристичних послуг. У рамках дослідження франчайзинг розглядається як ефективна модель розвитку малого бізнесу. Виокремлено основні суб'єкти цих відносин і побудовано модель співпраці між франчайзером і франчайзі в межах ринку туристичних послуг. Розглянуто основні особливості франчайзингових відносин у туристичній індустрії та виділено франчайзингову мережу як окремий суб'єкт на ринку туристичних послуг. На базі цього зазначено основні переваги та недоліки франчайзингової моделі як способу організації бізнесу. У результаті дослідження виявлено основні ризики та проблеми, з якими стикаються підприємства туристичної індустрії, та окреслено шляхи вдосконалення діяльності туристичних підприємств. Перспективою подальших досліджень у рамках даної теми є визначення конкретних способів та схем упровадження зазначених заходів щодо вдосконалення роботи підприємств на ринку туристичних послуг.

Ключові слова: франчайзинг, франчайзингові відносини, туристична індустрія, розвиток франчайзингу в туризмі, ринок туристичних послуг.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 9.

Солов'янчик Альона Володимирівна – аспірантка, кафедра економіки підприємств, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: aljona_solo@ukr.net

УДК 658:334

UDC 658:334

Соловьянчик А. В. Развитие франчайзинговых отношений в рамках туристической индустрии

Solovianchik A. V. Development of Franchise Relations in the Terms of Tourism Industry

Целью статьи является исследование развития франчайзинговых отношений на рынке туристических услуг. В рамках исследования франчайзинг рассматривается как эффективная модель развития малого бизнеса. Выделены основные субъекты этих отношений и построена модель сотрудничества между франчайзером и франчайзи в рамках рынка туристических услуг. Рассмотрены основные особенности франчайзинговых отношений в туристической индустрии и выделена франчайзинговая сеть как отдельный субъект на рынке туристических услуг. На базе этого указаны основные преимущества и недостатки франчайзинговой модели как способа организации бизнеса. В результате исследования выявлены основные риски и проблемы, с которыми сталкиваются предприятия туристической индустрии, и намечены пути совершенствования деятельности туристических предприятий. Перспективой дальнейших исследований в рамках данной темы является определение конкретных способов и схем внедрения указанных мероприятий по совершенствованию работы предприятий на рынке туристических услуг.

The article is aimed at studying the development of franchising relations in the market of tourism services. In the terms of this study, franchising is seen as an effective model for the development of small business. The main actors of these relations have been allocated and a model of cooperation between franchisor and franchisees within the market of tourism services has been built. The main features of the franchising relations in tourism industry have been considered and the franchise network as a separate entity in the market of tourism services has been allocated. This identifies the main advantages and disadvantages of franchising model as a way of doing business. The study identified the key risks and challenges faced by enterprises in the tourism industry, and outlined ways of improving the activity of tourism enterprises. Prospect of further research under this theme is to identify specific ways and schemes for implementing these measures for improving operation of enterprises on the market of tourism services.

Key words: franchising, franchise relations, tourism industry, development of franchising in tourism, tourism market.

Pic.: 3. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 9.

Ключевые слова: франчайзинг, франчайзинговые отношения, индустрия туризма, развитие франчайзинга в туризме, рынок туристических услуг.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 9.

Соловьянчик Алена Владимировна – аспірантка, кафедра економіки підприємств, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

Solovianchik Alona V. – Postgraduate Student, Department of Business Economy, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: aljona_solo@ukr.net

tychnyi instrumentarii [Managing competitiveness retailers: theoretical and methodological principles and practical tools]. Kharkiv: KhDUKhT, 2010.

Kachmaryk, Ya. D., and Lupak, R. L. "Konkurentospromozhnist torhovelnoho pidpriemstva v rynkovomu ekonomichnomu seredovyshchi" [The competitiveness of commercial enterprises in market economic environment]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*, vol. 1, no. 225 (2007): 224-231.

Mazaraki, A. A., Psheslinskyi, D. M., and Smolin, I. V. *Torhovelne pidpriemstvo: stratehiia, polityka, konkurentospromozhnist* [Merchant: strategy, policy, competitiveness]. Kyiv: KNTEU, 2010.

Smyrnov, I. E. M. "Metodyka otsinky konkurentospromozhnosti torhovelnoho pidpriemstva" [Methods of assessing the competitiveness of commercial enterprise]. *Torhivlia i rynek Ukrainy*, vol. 3, no. 28 (2009): 72-81.

Shymko, O. V. "Rozvytok konkurentsii u sferi torhivli iak neobkhdna umova efektyvnoho funktsionuvannia spozhyvchoho

ryнку" [Development of competition in the trade as a prerequisite for the effective functioning of the consumer market]. *Ekonomichni nauky. Seriiia «Oblik i finansy»*, vol. 3, no. 9 (33) (2012): 461-470.

Shymko, O. V. "Intehratsiia pidpriemstv – iak napriam formuvannia efektyvnoho konkurentnoho seredovyshcha v torhivli" [Integration enterprises – as the direction of forming an effective competitive environment in the trade]. *Naukovi zapysky. Seriiia «Ekonomika»*, no. 21 (2013): 281-285.

Voichak, A. V., and Kamyshnikov, R. V. "Konkurentni perevahy pidpriemstva: sutnist i klasyfikatsiia" [Competitive advantages of the enterprise: the nature and classification]. *Marketynh v Ukraini*, no. 2 (30) (2005): 50-53.

Yakymenko, N. V., and Fedorova, V. "Konkurentni perevahy pidpriemstv torhivli" [Competitive advantages of trading companies]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 47 (2014): 116-121.

УДК 658:334

РОЗВИТОК ФРАНЧАЙЗИНГОВИХ ВІДНОСИН У ТУРИСТИЧНІЙ ІНДУСТРІЇ

© 2015 СОЛОВ'ЯНЧИК А. В.

УДК 658:334

Солов'янчик А. В. Розвиток франчайзингових відносин у туристичній індустрії

Метою статті є дослідження розвитку франчайзингових відносин на ринку туристичних послуг. У рамках дослідження франчайзинг розглядається як ефективна модель розвитку малого бізнесу. Виокремлено основні суб'єкти цих відносин і побудовано модель співпраці між франчайзером і франчайзі в межах ринку туристичних послуг. Розглянуто основні особливості франчайзингових відносин у туристичній індустрії та виділено франчайзингову мережу як окремий суб'єкт на ринку туристичних послуг. На базі цього зазначено основні переваги та недоліки франчайзингової моделі як способу організації бізнесу. У результаті дослідження виявлено основні ризики та проблеми, з якими стикаються підприємства туристичної індустрії, та окреслено шляхи вдосконалення діяльності туристичних підприємств. Перспективою подальших досліджень у рамках даної теми є визначення конкретних способів та схем упровадження зазначених заходів щодо вдосконалення роботи підприємств на ринку туристичних послуг.

Ключові слова: франчайзинг, франчайзингові відносини, туристична індустрія, розвиток франчайзингу в туризмі, ринок туристичних послуг.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 9.

Солов'янчик Альона Володимирівна – аспірантка, кафедра економіки підприємств, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: aljona_solo@ukr.net

УДК 658:334

UDC 658:334

Соловьянчик А. В. Развитие франчайзинговых отношений в рамках туристической индустрии

Solovianchik A. V. Development of Franchise Relations in the Terms of Tourism Industry

Целью статьи является исследование развития франчайзинговых отношений на рынке туристических услуг. В рамках исследования франчайзинг рассматривается как эффективная модель развития малого бизнеса. Выделены основные субъекты этих отношений и построена модель сотрудничества между франчайзером и франчайзи в рамках рынка туристических услуг. Рассмотрены основные особенности франчайзинговых отношений в туристической индустрии и выделена франчайзинговая сеть как отдельный субъект на рынке туристических услуг. На базе этого указаны основные преимущества и недостатки франчайзинговой модели как способа организации бизнеса. В результате исследования выявлены основные риски и проблемы, с которыми сталкиваются предприятия туристической индустрии, и намечены пути совершенствования деятельности туристических предприятий. Перспективой дальнейших исследований в рамках данной темы является определение конкретных способов и схем внедрения указанных мероприятий по совершенствованию работы предприятий на рынке туристических услуг.

The article is aimed at studying the development of franchising relations in the market of tourism services. In the terms of this study, franchising is seen as an effective model for the development of small business. The main actors of these relations have been allocated and a model of cooperation between franchisor and franchisees within the market of tourism services has been built. The main features of the franchising relations in tourism industry have been considered and the franchise network as a separate entity in the market of tourism services has been allocated. This identifies the main advantages and disadvantages of franchising model as a way of doing business. The study identified the key risks and challenges faced by enterprises in the tourism industry, and outlined ways of improving the activity of tourism enterprises. Prospect of further research under this theme is to identify specific ways and schemes for implementing these measures for improving operation of enterprises on the market of tourism services.

Key words: franchising, franchise relations, tourism industry, development of franchising in tourism, tourism market.

Pic.: 3. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 9.

Ключевые слова: франчайзинг, франчайзинговые отношения, индустрия туризма, развитие франчайзинга в туризме, рынок туристических услуг.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 9.

Соловьянчик Алена Владимировна – аспірантка, кафедра економіки підприємств, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

Solovianchik Alona V. – Postgraduate Student, Department of Business Economy, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: aljona_solo@ukr.net

Франчайзинг – це новий спосіб ведення бізнесу для українського ринку, який є ідеальним рішенням для країн, в яких тільки розвиваються ринкові відносини. Це зумовлюється тим, що серед суб'єктів малого підприємництва саме підприємства, що розвиваються в рамках франчайзингових відносин, рідше всього зазнають невдачі. Крім того, привабливість франчайзингу зумовлюють також значні переваги для кожного з учасників франчайзингових відносин: це мінімізація підприємницьких ризиків для франчайзі за рахунок готової та перевіреної моделі бізнесу, з одного боку, і можливість розширення власного бізнесу для франчайзера, з іншого.

На сьогодні теоретичним засадам франчайзингу присвячено низку праць вітчизняних та іноземних науковців: Дельтей Ж., Котлер Ф., Ламбен Ж., Мендельсон М., Ковальчук Н., Бойчук І., Виноградська А., Денисюк В., Кузьмін О., Макашев М. та ін. Достатньо розкриті питання переваг і недоліків використання франчайзингу суб'єктами підприємницької діяльності, особливостей процесу формування та здійснення франчайзингових відносин тощо. У свою чергу, питаннями впровадження та реалізації франчайзингу саме в Україні займалися Бревнов А. А., Варналії З. С., Мунін Г. Б., Карягіна О. Ю. та ін.

Однак, незважаючи на достатнє, на перший погляд, дослідження франчайзингу та впровадження франчайзингових відносин, подальшого зосередження потребують питання розвитку франчайзингових відносин в окремих сферах економіки, адже кожна галузь має свої особливості.

Докладніше хочемо зупинитися на впровадженні франчайзингу як нової форми ведення бізнесу на ринку туристичних послуг. Оскільки в індустрії туризму франчайзингові відносини з'явилися порівняно нещодавно, дане питання майже не розкрито в науковій літературі та потребує детального вивчення. Необхідність розвитку франчайзингу у сфері туризму зумовлена високим рівнем конкуренції на даному ринку, яка стрімко зростає кожного року. Підприємства туристичної індустрії не можуть самостійно витримати конкурентної боротьби, у зв'язку з чим виникла необхідність розвитку нової форми організації бізнесу, яка б допомогла підтримати нових підприємців. Такою новою формою організації бізнесу в даній сфері і став франчайзинг.

Організація бізнесу на умовах договору франчайзингу набуває особливої популярності для розвитку малого бізнесу України, особливо у сферах послуг і харчовій галузі. Це зумовлено тим, що, починаючи новий бізнес, підприємець стикається з необхідністю значних капіталовкладень для створення та просування свого бренду, при цьому вартість вже готової моделі введення бізнесу – франшизи – набагато нижча. Франчайзинг – це така організація бізнесу, у якій підприємство (франчайзер) передає незалежній людині або підприємству (франчайзі) право на продаж продукту або послуг цього підприємства. Франчайзі зобов'язується продавати цей продукт або послуги задалегідь за встановленими законами та правилами ведення бізнесу, які встановлює франчайзер. В обмін на здійснення всіх цих правил франчайзі отримує дозвіл використовувати ім'я підприємства, його ре-

путацію, продукт і послуги, маркетингові технології, експертизу та механізми підтримки [1, с. 27]. Отже, франчайзинг дає готовий бізнес з мінімальними початковими ризиками. Розглянемо основні підходи до визначення сутності франчайзингу різних науковців (табл. 1).

Проаналізувавши існуючу теоретичну базу, можемо виділити два основні суб'єкти, між якими виникають франчайзингові відносини: 1) правласник (франчайзер) – суб'єкт підприємницької діяльності (юридична або фізична особа), власник комплексу виключних прав; 2) користувач (франчайзі) – суб'єкт підприємницької діяльності (юридична або фізична особа), який одержує у правласника на визначених умовах комплекс виключних прав для провадження підприємницької діяльності. Предметом франчайзингових відносин, у свою чергу, виступає франшиза. За визначенням Міжнародної франшизної асоціації (*International Franchise Association*), франшиза являє собою безперервні взаємовідносини між франшизером і франчайзі, при якому всі знання, стиль, успіх, виробничі та маркетингові методи надаються франчайзі за зустрічне задоволення інтересів [9].

Британська франчайзингова асоціація (БФА) (*British Franchise Association*) поняття франшизи трактує як контрольну ліцензію, видану одній особі (франчайзером) іншій особі (франчайзі), яка:

- ✦ дає дозвіл або зобов'язує франчайзі займатися протягом періоду франшизи певним бізнесом, використовуючи специфічне найменування, що належить або асоційоване з франчайзером;
- ✦ дає право франчайзеру здійснювати контроль протягом усього періоду франшизи за якістю ведення бізнесу, що є предметом франшизи;
- ✦ зобов'язує франчайзера надавати франчайзі допомогу під час ведення бізнесу, що є предметом франшизи (допомога в організації підприємства, навчання персоналу, управління продажами та інше);
- ✦ зобов'язує франчайзі регулярно протягом всього періоду франшизи виплачувати франчайзеру певні грошові суми за оплату франшизи або товарів, послуг, що надаються франчайзером франчайзі;
- ✦ не є звичайною операцією між холдинговою та дочірньою компаніями або між приватною особою і компанією, контрольованою нею.

Таким чином, франчайзі отримує практично власне готове підприємство з управлінською майстерністю великого бізнесу. Саме в цьому полягає основна привабливість організації бізнесу на основі франчайзингу. Особливо це актуально для ринку туристичних послуг, адже сьогодні спостерігається дуже високий рівень конкуренції, щороку з'являється багато підприємств і так само багато зникає, бо далеко не всі можуть ефективно працювати в таких жорстких умовах. А об'єднання підприємств за єдиною схемою роботи дозволяє зміцнити свої позиції та витримати тиск конкурентів.

Якщо розглянути договори франчайзингу, які укладаються на ринку туристичних послуг, вони надають таке тлумачення франчайзингу: «підприємницький

Підходи науковців до тлумачення франчайзинга як способу організації бізнесу

Автор	Тлумачення
Котлер Ф. [2]	Франчайзинг – це договірна угода, що має такі ознаки: франчайзер отримує відрахування за використання своєї торгової марки чи об'єкта інтелектуальної власності (роялті); франчайзі сплачує початковий внесок за право стати частиною системи; франчайзер надає франчайзі систему ведення бізнесу
Роглев Х. [3]	Франчайзинг – це ліцензійна угода, метод ведення продажів, при якому окремому франчайзі-підприємству надається право надавати послуги під управлінням моделі маркетингу, що розроблена франчайзером
Короп А. [4]	Практика франчайзингу зводиться до того, що франчайзер (франшизодавець, правовласник) надає франчайзі (франшизоодержувачу, користувачеві виключних прав) ліцензію (франшизу) на заняття певним бізнесом на певній території і протягом певного періоду часу з використанням торгової марки (товарного знаку, фірмового знаку, фірмового найменування) та інших об'єктів права інтелектуальної власності (у тому числі комерційних таємниць) франчайзера за умови суворого дотримання його вимог щодо ведення бізнесу (якості товарів, послуг та ін.)
Короленко Г. [5, с. 3]	Суть франчайзингу зводиться до того, що в обмін на переваги на практиці перевіреної концепції ведення бізнесу з порівняно відомою торговельною маркою франчайзі ділиться з франчайзером часткою свого прибутку
Сулаєвич О. [6, с. 2]	Франчайзинг – узгоджене поєднання знань, навичок, торговельної марки франчайзера та капіталу і підприємницької енергії тримача франшизи
Новосельцев О. [7, с. 4]	Франчайзинг, будучи певним типом організації бізнесу, передбачає створення широкої сітки однотипних підприємств, які мають єдину торговельну марку (бренд), виконують однакові умови, стиль, методи і форми продажу товарів, надання послуг, найважливішими з них є: єдині вимоги до якості товарів (послуг), єдині ціни, які встановлюються й регулюються централізовано
Соковніна Д. [8]	Франчайзинг – це особлива форма управління малим бізнесом. Основою франчайзингових відносин є вкладення капіталу у франшизну угоду – ліцензію, що дає можливість використовувати торгову марку більш великої компанії та реалізовувати її товари або послуги в певному регіоні

франчайзинг – відносини, у силу яких одна особа (франчайзер) надає іншій особі (франчайзі) франчайзинговий пакет, який є повною системою ведення бізнесу, що складається з інтелектуальних та інших прав: права на використання товарних знаків франчайзера, його ділової репутації, підприємницького досвіду, маркетингової технології, комерційної інформації з метою здійснення франчайзі самостійної підприємницької діяльності з продажу продукції під торговою маркою франчайзера. У свою чергу, франчайзі зобов'язується виплачувати франчайзеру винагороду (роялті), вести свою діяльність за заздалегідь визначеними правилами ведення бізнесу, які встановлює франчайзер, а також виконувати інші обов'язки, встановлені договором» (з договору Підприємницького франчайзингу ТРГ агенсу).

Предметом договору франчайзингу для підприємств туристичної галузі являється право на використання так званого франчайзингового пакету, що включає в себе договір франчайзингу, зведення правил ведення бізнесу, агентські партнерські договори з операторами, товарний знак та інші переваги, що залежить від умов, що пропонує франчайзер. Загалом існує три основні типи франчайзингу [3]:

- ✦ *виробничий*, що передбачає поставку франчайзером основних елементів чи комплектуючих для виготовлення продукції, яка реалізується потім під фірмовою назвою (товарним знаком) головної компанії франчайзера;
- ✦ *торговий*, що являє собою організацію справи, при якій франчайзі купляє у відомої фірми право на продаж її товарів з її товарним знаком;

- ✦ *ліцензійний*, суть якого в тому, що франчайзер, зацікавлений у просуванні свого товарного знаку, видає франчайзі ліцензію на право відкриття магазинів, кіосків або цілих груп магазинів для продажу покупцям набору товарів і послуг під іменем франчайзера. Франчайзер заключає договори з великою кількістю франчайзі, утворюючи цілу франчайзингову мережу.

У туристичній індустрії маємо справу з ліцензійним франчайзингом, адже метою франчайзера є саме розвиток свого товарного знаку, який здійснюється за допомогою створення мережі агенцій, тобто франчайзингової мережі, що являє собою сукупність офісів, які надають визначені франчайзером послуги в галузі туризму клієнтам і використовують однаковий знак для товарів і послуг, а також систему ведення бізнесу франчайзера. Причому кожен окремий офіс є незалежним і працює самостійно, але з виконанням певних умов, прописаних в договорах франчайзингу.

Сьогодні туристичний ринок охоплює безліч франчайзингових мереж: «Магазин Горящих Путівок», «Мережа агенцій Горящих путівок», «Поїхали з нами», «На канікули», «Відпочивай з нами» тощо, набувають свого розвитку франчайзингові мережі від великих операторів: «Join UP! Турагенція», «Coral travel Agency», «TUI Турагенція», «TEZ TOUR RETAIL», «TPG Agency» та інші. Розглянемо загальну модель мережі туристичних агенцій, організовану за принципом франчайзингу (рис. 1).

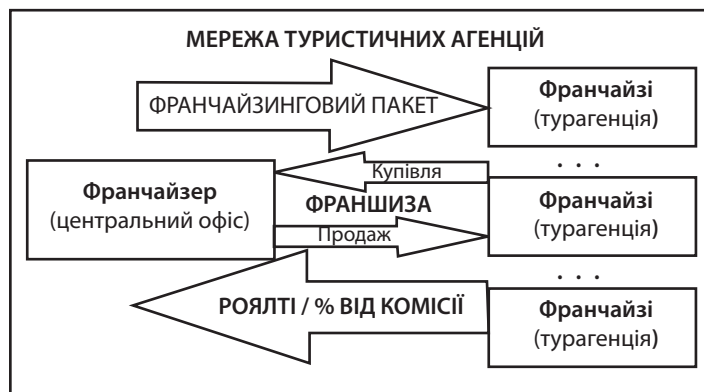


Рис. 1. Модель мережі туристичних агенцій, організована за принципом франчайзингу

Джерело: складно автором.

Перед тим, як розпочати роботу у франчайзинговій мережі, підприємцям варто вивчити всі умови франчайзингу, які включають в себе чотири основні пункти: сама вартість франшизи, щомісячні роялті, франчайзинговий пакет і стандарти бізнесу. Як зазначалося вище, франшиза – це фактично ліцензійний дозвіл на використання торгової марки. Роялті – це щомісячні платежі за користування об'єктом інтелектуальної власності. За цю плату франчайзер пропонує своїм франчайзі певний пакет послуг, який зазвичай включає: навчання та тренінги персоналу, юридичну підтримку агенцій, додаткову підвищену комісію від операторів, автоматизацію бізнесу, рекламний матеріал, просування тощо.

Наповненість франчайзингового пакету і формулювання його цінності для агенції та суму роялті, яку необхідно сплачувати щомісяця за користування франшизою. Сьогодні розмір роялті варіюється від сотень до тисячі гривень за місяць, що залежить також від міста, в якому територіально знаходиться агенція, та його населеності. Окрім роялті, франчайзі в туристичній галузі сплачує франчайзеру певний відсоток від свого заробітку – комісію, про що детальніше розглянемо далі. Ще одним важливим пунктом при виборі партнера на умовах франчайзингу становлять стандарти, які висуває франчайзер до офісу, його розмірів, розташування, дизайну, персоналу, правил роботи тощо. Залежно від цього можемо виділити лояльні франшизи та жорсткі. На практиці договори франчайзингу, які пропонуються туристичними операторами («Join UP! Турагенція», «Coral travel Agency», «TUI Турагенція», «TEZ TOUR RETAIL» тощо), мають більш жорсткі умови, ніж договори звичайних мереж туристичних агенцій (типу «Поїхали з нами», «На канікули» та інші). У таких договорах від франчайзі вимагається суворо дотримуватися корпоративного стилю та корпоративних кольорів при оформленні офісів, часто це і певна форма одягу персоналу, чітка схема розмови з туристом, план продажів, обмеження щодо продажів інших операторів, натомість, вони дають кращі можливості для своїх франчайзі, відповідно, потребують за це більш високу оплату. Порівнюючи вартість франшизи та переваги, які вона дає, власник майбутнього бізнесу робить свій вибір.

Франчайзингові мережі в туризмі мають ряд переваг як для самих туристичних агенцій, так і для туристів. Перш за все, велика мережа викликає більшу довіру в туристів, адже вони знають її ім'я та віддають перевагу відомому бренду. Мережа за рахунок великого обсягу продажів може заключати агентські договори з операторами на умовах підвищеної комісії, це дозволяє проводити більше акцій і для кінцевих туристів. Тобто, матеріальну вигоду мають всі. Для агенцій, особливо тих, що тільки починають працювати в данній сфері, робота в мережі – це гарна підтримка при переговорах з партнерами, адже центральний офіс надає вже готові та підписані агентські договори з туристичними операторами на вигідних умовах. Також допомагає в навчанні та підготовці персоналу, забезпечує вивісками для офісу, робочим і рекламним матеріалом, надає консультаційні послуги. Для франчайзера створення франчайзингової мережі – це головна можливість розширення їхнього бізнесу та отримання додаткового прибутку. Загалом, франчайзинг – це модель організації бізнесу, яка дозволяє:

- ✦ зменшити підприємницькі ризики, адже використовується вже відпрацьована схема роботи;
- ✦ розгорнути прибуткову діяльність окремої ніші з використанням готового бренду;
- ✦ досягти високої ефективності бізнесу через відсутність стадій «спроб і помилок»;
- ✦ використовувати результати рекламних компаній франчайзі за помірну плату;
- ✦ своєчасно виявити і подолати негативні тенденції на ринку, у чому допоможе досвід франчайзі;
- ✦ навчитися ефективним методам управління підприємницькою діяльністю, підвищити свій професіоналізм, компетентність за рахунок підтримки франчайзі.

Франчайзингова мережа виступає лише одним із суб'єктів ринкових відносин. На рис. 2 представлена загальна структура ринку туристичних послуг, основні суб'єкти та відносини між ними, завдяки чому й формується конкурентне середовище.

Якщо згадати франчайзингові мережі, то вони займають позицію туристичного агентства. При формуванні такої мережі на ринку з'являється ще один посередник між виробником туристичних послуг (оператором)

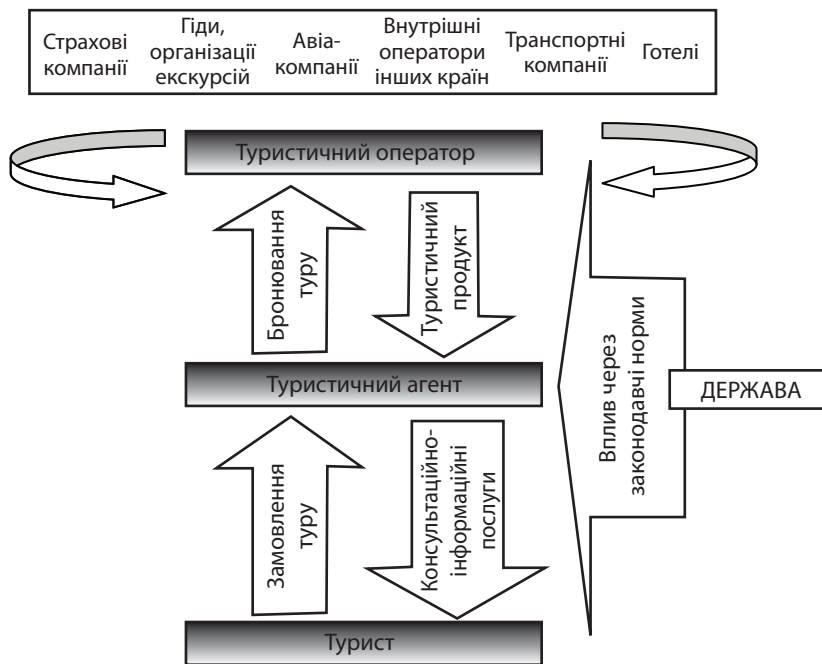


Рис. 2. Структура ринку туристичних послуг

Джерело: складно автором.

ром) і споживачем (туристом). Схематично зобразимо, як відбувається процес реалізації турпродукту, коли на ринку з'являється франчайзингова мережа (рис. 3).

Така схема роботи дозволяє говорити про ряд недоліків або навіть небезпек для туристів, що виникають з появою таких мереж.

Обравши собі певний тур або іншу туристичну послугу, турист приходять до туристичної агенції, заключає з ними договір на туристичне обслуговування та оплачує послугу. Це лише оплата туристичній агенції, а не оператору, як вважають більшість туристів. Далі агент робить бронювання необхідної послуги через центральний офіс або особовий кабінет на сайті туристичного оператора. Але всі бронювання від агенцій

мережі закріплюються за центральним офісом, адже він заключає договір з оператором, а агенції працюють як субагенти. Тобто з'являється ще один рівень посередництва. Зробивши бронювання, оператор виставляє рахунок центральному офісу за обрані послуги або продукт, далі центральний офіс виставляє рахунок агенту з урахуванням свого відсотку заробітку. І агент сплачує кошти не оператору, а центральному офісу, тим самим центральний офіс акумулює в собі велику масу коштів, і за договорами ці кошти є транзитними і не є власністю ні агента, ні центрального офісу.

І тут постає основна проблема, щоб кошти вчасно та в повному обсязі дійшли до виконавця послуги або продукту – оператора. Цього літа туристичний бізнес як

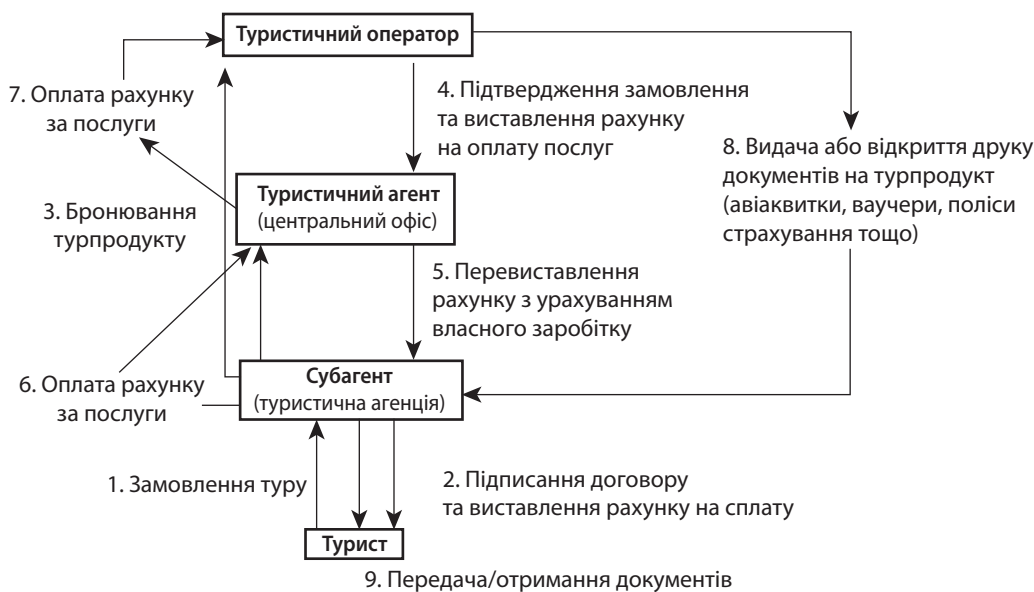


Рис. 3. Процес реалізації туристичного продукту

Джерело: складно автором.

раз стикнувся з такою проблемою, що центральний офіс найбільшої мережі агенцій «Гарячі тури» не перерахував всі кошти операторам, заявивши, що вони не мають достатньої кількості обігових коштів, щоб вчасно здійснити все оплати за рахунками. Насправді, це звичайне шахрайство, адже виникає закономірне питання, якщо агенти вчасно перерахували всі кошти, куди вони поділися, адже центральний офіс оплачує операторам меншу суму, ніж йому платять агенти. Мова йде про нецільове використання коштів. Звичайно, центральний офіс має певні ризики, переважно зумовлені коливанням курсу валют, адже в туристичному бізнесі всі зарахування здійснюються за комерційним курсом туристичного оператора, а в зимовий та весняний періоди спостерігалися значні коливання курсу, іноді протягом доби. Враховуючи, що центральний офіс здійснював оплати операторам не в той день, коли кошти надходили від агентів, а ближче до дати початку туру, суми за рахунками могли значно зростати. Таким чином, виникло банкрутство найбільшої франчайзингової мережі. Ми не можемо однозначно говорити про причини того, що сталося, але для подальшого існування франчайзингових мереж у туристичній індустрії слід переглядати умов роботи та вдосконалювати їх, адже ситуація, що склалася наприкінці червня, дуже негативно відбилася на довірі до всіх франчайзингових мереж з боку туристів. Серед основних недоліків франчайзингових мереж можемо виділити:

- ✦ залежність успіху діяльності франчайзі від репутації франчайзера;
- ✦ обмеженість самостійності франчайзі;
- ✦ ризики невідповідності цілей діяльності франчайзі та франчайзера;
- ✦ зниження сукупного доходу франчайзі через необхідність оплати роялті та частини власного доходу;
- ✦ обмеженість розширення або припинення діяльності в рамках договору франчайзингу.

ВИСНОВКИ

Франчайзинг – це ефективна модель організації бізнесу, яка є симбіозом малого та великого бізнесу, адже об'єднує малі підприємства у великі та потужні мережі. Франчайзинг є важливим інструментом для розвитку малого бізнесу в Україні, адже, працюючи за такою схемою, підприємець мінімізує свої початкові ризики. Розглядаючи туристичну індустрію, ми з'ясували, що в умовах жорсткої конкуренції франчайзингові мережі залишаються гарним способом боротьби за виживання, а також мають ряд переваг для усіх суб'єктів франчайзингових відносин і загалом ринку туристичних послуг. Але недосконалість схем роботи між оператором і агентом на ринку туристичних послуг зумовили низку ризиків, а саме – часті банкрутства, які негативно впливають на діяльність усієї сфери. Тому варто переглянути основні принципи діяльності. Головною умовою діяльності підприємства на ринку туристичних послуг є банківська гарантія, залежно від суб'єкта діяльності її розмір різний: для оператора – 20 000 євро, для агента – 2000 євро. Насправді, це мізерні суми для такої галузі, адже серед-

ня вартість одного туру 1000 євро, у разі банкрутства банківська гарантія покриває лише 20 туристів. Реальні обсяги набагато більші. Можна збільшити розміри банківських гарантій. Але проблема не вирішується, адже скористатися цією гарантією майже неможливо, бо процедура банкрутства дуже важка в нашій країні. Як вихід із ситуації – необхідно глобально змінити усю схему роботи галузі, вкрай важливим є створення незалежного резервного фонду, по типу фонду гарантійних виплат у банківській сфері, який буде покривати заборгованості підприємства в разі банкрутства. Змусивши підприємства вступати в даний фонд, можна убезпечити галузь від шахраїв. Ще одним кроком для захисту галузі може стати обов'язкове страхування своєї діяльності від ризиків. Але це може підвищити вартість кінцевих послуг, тому тут залишається спірне питання. У будь-якому разі, змін потребує галузь у цілому, реалізувати які можна виключно через законодавчі норми. Основні ризики франчайзингових мереж полягають у недобросовісному виконанні своїх зобов'язань щодо оплат. Тому зараз практикується нова схема роботи – оплата послуг від агента одразу оператору, минаючи центральний офіс. Але ця тема потребує подальшого вдосконалення та доопрацювання, адже практично її реалізувати не дуже просто. Саме на цьому й зосередимося в подальших дослідженнях даної теми. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Махнуша С. М.** Франчайзингова форма використання бренду: погляд з позиції маркетингу інновацій / С. М. Махнуша // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2010. – № 2. – С. 26–33.
2. **Котлер Ф.** Маркетинг менеджмент. Експрес-курс / Ф. Котлер. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с.
3. **Роглев Х. Й.** Основи готельного менеджменту: навч. посіб. / Х. Й. Роглев. – К.: Кондор, 2005. – 408 с.
4. **Короп А.** Не так страшен франчайзинг, как его название. Франчайзинг с точки зрения франчайзера / А. Короп // Бухгалтерия. – № 12 (635). – 21 марта 2005 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.buhgalteria.com.ua/Hit.html?id=8822>
5. **Короленко Г.** Франчайзинг: в бизнесе самостоятельно, но не в одиночку / Г. Короленко // Финансовый дневник. – 2002. – № 2.
6. **Смирнов В. В.** Альтернативні джерела інвестування / В. В. Смирнов // Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону. – Донецьк, 2012. – Т. 1. – С. 175–178.
7. **Новосельцев О.** Оценка коммерческой концессии / О. Новосельцев // Бизнес Гид. – 2003. – № 4–6.
8. **Соковніна Д. М.** Франчайзинг на ринку інтелектуальної власності в Україні / Д. М. Соковніна // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький. – 2005. – № 6, Т. 1. – С. 108–111.
9. Офіційний сайт Міжнародної франшизної асоціації (International Franchising Association) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.franchise.org

REFERENCES

- Kotler, F. *Marketing menedzhment. Ekspress-kurs* [Marketing Management. Express course]. St. Petersburg: Piter, 2006.
- Korop, A. "Ne tak strashen franchayzing, kak ego nazvanie. Franchayzing s tochki zreniia franchayzera" [Not so bad franchise, as its title. Franchising terms of the franchisor]. <http://www.buhgalteria.com.ua/Hit.html?id=8822>

Korolenko, V. "Franchayzing v biznese: samostoiatelno, no ne v odinochku" [Franchise business: their own, but not alone]. *Finansovyy direktor*, no. 2 (6) (2002).

Makhnusha, S. M. "Franchaizynhova forma vykorystannia brendu: pohliad z pozytsii marketynhu innovatsii" [Franchise form of the brand: a view from the perspective of marketing innovation]. *Marketynh i menedzhment innovatsii*, no. 2 (2010): 26-33.

Novoseltsev, O. "Otsenka kommercheskoy kontsessii" [Evaluation of commercial concession]. *Biznes Gid*, no. 4-6 (2003).

Ofitsiyniy sait Mizhnarodnoy franshyznoi asotsiatsii (International Franchising Association). www.franchise.org

Rohliev, Kh. I. *Osnovy hotelnoho menedzhmentu* [Basics of Hotel Management]. Kyiv: Kondor, 2005.

Sokovnina, D. M. "Franchaizynh na rynku intelektualnoi vlasnosti v Ukraini" [Franchising in the market of intellectual property in Ukraine]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, vol. 1, no. 6 (2005): 108-111.

Smyrnov, V. V. "Alternatyvni dzherela investuvannia" [Alternative sources of investment]. *Aktualni problemy ekonomichnoho i sotsialnoho rozvytku rehionu*, vol. 1 (2012): 175-178.

УДК 338.48

ТУРИСТИЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ НАЦІОНАЛЬНИХ ПРИРОДНИХ ПАРКІВ (НА ПРИКЛАДІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

© 2015 ПАПП В. В.

УДК 338.48

Папп В. В. Туристичний потенціал національних природних парків (на прикладі Закарпатської області)

У статті досліджено теоретико-методичні питання сучасного розвитку туризму на природно-заповідних територіях. Проведено аналіз стану та перспектив розвитку природних парків Закарпатської області в напрямку туристично-рекреаційної діяльності. Окреслено низку проблем, що ускладнюють розвиток туризму в національних парках, а саме: відсутність єдиних методів визначення рекреаційних навантажень і моніторингу, а також чіткого правового забезпечення рекреації в заповідниках і національних парках; зношеність інфраструктури; відсутність якісних рекламно-інформаційних матеріалів і можливості виходу на міжнародний ринок екотуризму. Обґрунтовано, що комплексне вирішення проблем, пов'язаних з розвитком туризму на території національних парків, потребує залучення зовнішніх ресурсів (інтелектуальних, матеріальних і фінансових), а також побудови партнерських відносин з місцевими органами влади, різними комерційними і некомерційними організаціями, місцевим населенням. Запропоновано заходи щодо вдосконалення діяльності туристично-рекреаційних установ природно-заповідного фонду регіону шляхом ефективного використання їхніх ресурсів, розробки екологічних і еколого-культурних туристичних маршрутів, а також планування, управління та моніторингу туристичної діяльності.

Ключові слова: природно-ресурсний потенціал, національний природний парк, природні ресурси, туристсько-рекреаційні ресурси, регіон, розвиток, туристичний маршрут.

Табл.: 1. **Бібл.:** 12.

Папп Василь Васильович – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри туризму і рекреації, Мукачівський державний університет (вул. Ужгородська, 26, Мукачево, 89600, Україна)

E-mail: papw@ Rambler.ru

УДК 338.48

Папп В. В. Туристический потенциал национальных природных парков (на примере Закарпатской области)

В статье исследованы теоретико-методические вопросы современного развития туризма на природно-заповедных территориях. Проведен анализ состояния и перспектив развития природных парков Закарпатской области в направлении туристско-рекреационной деятельности. Определены ряд проблем, затрудняющих развитие туризма в национальных парках, а именно: отсутствие единых методов определения рекреационных нагрузок и мониторинга, а также четкого правового обеспечения рекреации в заповедниках и национальных парках; изношенность инфраструктуры; отсутствие качественных рекламно-информационных материалов и возможности выхода на международный рынок экотуризма. Обосновано, что комплексное решение проблем, связанных с развитием туризма на территории национальных парков требует привлечения внешних ресурсов (интеллектуальных, материальных и финансовых), а также построения партнерских отношений с местными органами власти, различными коммерческими и некоммерческими организациями, местным населением. Предложены меры по совершенствованию деятельности туристско-рекреационных учреждений природно-заповедного фонда региона путем эффективного использования их ресурсов, разработки экологических и эколого-культурных туристических маршрутов, а также планирования, управления и мониторинга туристической деятельности.

Ключевые слова: природно-ресурсный потенциал, национальный природный парк, природные ресурсы, туристско-рекреационные ресурсы, регион, развитие, туристический маршрут.

Табл.: 1. **Библ.:** 12.

Папп Василий Васильевич – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры туризма и рекреации, Мукачевский государственный университет (ул. Ужгородская, 26, Мукачево, 89600, Украина)

E-mail: papw@ Rambler.ru

UDC 338.48

Paapp V. V. The Tourism Potential of the National Nature Parks (by the Example of Zakarpattia Region)

The article examines the theoretical-methodical questions of the contemporary development of tourism in the protected natural territories. An analysis of both the status and the prospects of development of natural parks in the Zakarpattia Region in the direction of tourist-and-recreational activities was conducted. A number of problems that hamper the development of tourism in the national parks has been identified, such as lack of common methods for determining the recreational charge and monitoring, as well as a clear legal provision of recreation in the nature reserves and national parks; worn-out infrastructure; lack of quality promotional materials, no opportunities for entering the international market of ecotourism. It has been proved that a complex solution to the problems related to the development of tourism in national parks requires attraction of external resources (intellectual, material and financial), as well as building partnerships with local authorities, various commercial and non-profit organizations, local residents. Measures to improve the activities of tourist-and-recreational institutions related to the protected natural fund of the region, which can be implemented through the effective use of their resources, development of environmental and ecological-cultural tourist routes, as well as planning, managing and monitoring of the tourism activity, has been proposed.

Key words: natural-resource potential, national nature park, natural resources, tourist-and-recreational resources, region, development, tourist route.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 12.

Paapp Vasyil V. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Tourism and Recreation, Mukachevo State University (vul. Uzhgorodska, 26, Mukachevo, 89600, Ukraine)

E-mail: papw@ Rambler.ru

Korolenko, V. "Franchayzing v biznese: samostoiatelno, no ne v odinochku" [Franchise business: their own, but not alone]. *Finansovyy direktor*, no. 2 (6) (2002).

Makhnusha, S. M. "Franchaizynhova forma vykorystannia brendu: pohliad z pozytsii marketynhu innovatsii" [Franchise form of the brand: a view from the perspective of marketing innovation]. *Marketynh i menedzhment innovatsii*, no. 2 (2010): 26-33.

Novoseltsev, O. "Otsenka kommercheskoy kontsessii" [Evaluation of commercial concession]. *Biznes Gid*, no. 4-6 (2003).

Ofitsiyniy sait Mizhnarodnoy franshyznoi asotsiatsii (International Franchising Association). www.franchise.org

Rohliev, Kh. I. *Osnovy hotelnoho menedzhmentu* [Basics of Hotel Management]. Kyiv: Kondor, 2005.

Sokovnina, D. M. "Franchaizynh na rynku intelektualnoi vlasnosti v Ukraini" [Franchising in the market of intellectual property in Ukraine]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, vol. 1, no. 6 (2005): 108-111.

Smyrnov, V. V. "Alternatyvni dzherela investuvannia" [Alternative sources of investment]. *Aktualni problemy ekonomichnoho i sotsialnoho rozvytku rehionu*, vol. 1 (2012): 175-178.

УДК 338.48

ТУРИСТИЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ НАЦІОНАЛЬНИХ ПРИРОДНИХ ПАРКІВ (НА ПРИКЛАДІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

© 2015 ПАПП В. В.

УДК 338.48

Папп В. В. Туристичний потенціал національних природних парків (на прикладі Закарпатської області)

У статті досліджено теоретико-методичні питання сучасного розвитку туризму на природно-заповідних територіях. Проведено аналіз стану та перспектив розвитку природних парків Закарпатської області в напрямку туристично-рекреаційної діяльності. Окреслено низку проблем, що ускладнюють розвиток туризму в національних парках, а саме: відсутність єдиних методів визначення рекреаційних навантажень і моніторингу, а також чіткого правового забезпечення рекреації в заповідниках і національних парках; зношеність інфраструктури; відсутність якісних рекламно-інформаційних матеріалів і можливості виходу на міжнародний ринок екотуризму. Обґрунтовано, що комплексне вирішення проблем, пов'язаних з розвитком туризму на території національних парків, потребує залучення зовнішніх ресурсів (інтелектуальних, матеріальних і фінансових), а також побудови партнерських відносин з місцевими органами влади, різними комерційними і некомерційними організаціями, місцевим населенням. Запропоновано заходи щодо вдосконалення діяльності туристично-рекреаційних установ природно-заповідного фонду регіону шляхом ефективного використання їхніх ресурсів, розробки екологічних і еколого-культурних туристичних маршрутів, а також планування, управління та моніторингу туристичної діяльності.

Ключові слова: природно-ресурсний потенціал, національний природний парк, природні ресурси, туристсько-рекреаційні ресурси, регіон, розвиток, туристичний маршрут.

Табл.: 1. **Бібл.:** 12.

Папп Василь Васильович – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри туризму і рекреації, Мукачівський державний університет (вул. Ужгородська, 26, Мукачево, 89600, Україна)

E-mail: papw@ Rambler.ru

УДК 338.48

Папп В. В. Туристический потенциал национальных природных парков (на примере Закарпатской области)

В статье исследованы теоретико-методические вопросы современного развития туризма на природно-заповедных территориях. Проведен анализ состояния и перспектив развития природных парков Закарпатской области в направлении туристско-рекреационной деятельности. Определены ряд проблем, затрудняющих развитие туризма в национальных парках, а именно: отсутствие единых методов определения рекреационных нагрузок и мониторинга, а также четкого правового обеспечения рекреации в заповедниках и национальных парках; изношенность инфраструктуры; отсутствие качественных рекламно-информационных материалов и возможности выхода на международный рынок экотуризма. Обосновано, что комплексное решение проблем, связанных с развитием туризма на территории национальных парков требует привлечения внешних ресурсов (интеллектуальных, материальных и финансовых), а также построения партнерских отношений с местными органами власти, различными коммерческими и некоммерческими организациями, местным населением. Предложены меры по совершенствованию деятельности туристско-рекреационных учреждений природно-заповедного фонда региона путем эффективного использования их ресурсов, разработки экологических и эколого-культурных туристических маршрутов, а также планирования, управления и мониторинга туристической деятельности.

Ключевые слова: природно-ресурсный потенциал, национальный природный парк, природные ресурсы, туристско-рекреационные ресурсы, регион, развитие, туристический маршрут.

Табл.: 1. **Библ.:** 12.

Папп Василий Васильевич – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры туризма и рекреации, Мукачевский государственный университет (ул. Ужгородская, 26, Мукачево, 89600, Украина)

E-mail: papw@ Rambler.ru

UDC 338.48

Папп V. V. The Tourism Potential of the National Nature Parks (by the Example of Zakarpattia Region)

The article examines the theoretical-methodical questions of the contemporary development of tourism in the protected natural territories. An analysis of both the status and the prospects of development of natural parks in the Zakarpattia Region in the direction of tourist-and-recreational activities was conducted. A number of problems that hamper the development of tourism in the national parks has been identified, such as lack of common methods for determining the recreational charge and monitoring, as well as a clear legal provision of recreation in the nature reserves and national parks; worn-out infrastructure; lack of quality promotional materials, no opportunities for entering the international market of ecotourism. It has been proved that a complex solution to the problems related to the development of tourism in national parks requires attraction of external resources (intellectual, material and financial), as well as building partnerships with local authorities, various commercial and non-profit organizations, local residents. Measures to improve the activities of tourist-and-recreational institutions related to the protected natural fund of the region, which can be implemented through the effective use of their resources, development of environmental and ecological-cultural tourist routes, as well as planning, managing and monitoring of the tourism activity, has been proposed.

Key words: natural-resource potential, national nature park, natural resources, tourist-and-recreational resources, region, development, tourist route.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 12.

Papp Vasy V. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Tourism and Recreation, Mukachevo State University (vul. Uzhgorodska, 26, Mukachevo, 89600, Ukraine)

E-mail: papw@ Rambler.ru

Упродовж останнього десятиліття у світі динамічно розвивається екологічний туризм. За деякими оцінками, частка екотуризму вже становить майже 20% від усього ринку світового туризму. Закарпатська область має значний потенціал для того, щоб стати важливим осередком екологічного туризму. Запорукою ділової й інвестиційної активності розвитку туризму є ефективне рекреаційне освоєння та використання значної кількості природоохоронних територій. Це сприятиме інтенсифікації розвитку туристичної інфраструктури та вдосконаленню територіальної організації туристичної діяльності. Практика роботи багатьох заповідників і національних парків світу засвідчує, наскільки важливою є роль туризму для досягнення їхнього фінансового самозабезпечення за умови збереження екологічної рівноваги.

Питання перспектив використання природно-ресурсного потенціалу природно-заповідних територій у туристично-рекреаційних цілях досліджувалися такими науковцями, як Арсеньєва Є. І. [1], Важинський Ф. А. [2], Воробйова О. А. [3], Зінько Ю. В. [4], Левицький О. [5] та ін.

Проте низка питань щодо ефективної організації туристичної діяльності на природно-заповідних об'єктах є недостатньо вивченими.

Метою статті є дослідження особливостей розвитку туризму на природно-заповідних територіях як важливого чинника активізації соціально-економічного розвитку регіону.

Природоохоронні території в усьому світі широко використовують для організації туризму. В Україні термін «природоохоронні території» вперше з'явився в Законі України «Про охорону навколишнього середовища» № 1268-ХІІ від 26 червня 1991 р. [6] У Законі зазначено, що природні території й об'єкти, які підлягають особливій охороні, утворюють єдину територіальну систему й охоплюють території та об'єкти природно-заповідного фонду, курортні та лікувально-оздоровчі, рекреаційні, водозахисні, полезахисні й інші типи територій та об'єктів, визначених законодавством України. Усі природоохоронні території неоднорідні за природоохоронним режимом і виконуваними функціями. Національні природні парки Закарпаття відіграють особливу роль у системі природоохоронних територій. На відміну від заповідників, вони мають не тільки природоохоронну, а й рекреаційну функцію, оскільки мають у розпорядженні значні природні й історико-культурні ресурси. У 1992 р. ухвалено Закон України «Про природно-заповідний фонд» [7], який регулює діяльність національних природних парків та інших природно-заповідних установ. У документі визначено статус національних природних парків і наголошено, що це природоохоронні, рекреаційні, культурно-освітні, науково-дослідні установи загальнодержавного значення, які створюють з метою збереження, відтворення й ефективного використання природних комплексів та об'єктів, що мають особливу природоохоронну, оздоровчу, історико-культурну, наукову, освітню й естетичну цінність.

У концепції збереження біологічного різноманіття України (№ 439 від 12 травня 1997 р.) зазначено, що серед основних напрямів діяльності у сфері збережен-

ня біологічного різноманіття є створення національної екологічної мережі для відновлення природних середовищ існування дикої флори та фауни, поліпшення стану збереження окремих компонентів біологічного різноманіття, зміцнення екологічних зв'язків та цілісності екосистем [8].

У 2010 р. внесено зміни до Закону України «Про природно-заповідний фонд України», де зазначено, що «Природні заповідники, біосферні заповідники, національні природні парки, ботанічні сади, дендрологічні парки, зоологічні парки загальнодержавного значення, а також регіональні ландшафтні парки є юридичними особами». У Законі чітко обумовлено, що спеціальне використання природних ресурсів у межах територій та об'єктів природно-заповідного фонду відбувається в межах ліміту та на підставі дозволу на їхнє спеціальне використання. Також наведено перелік видів використання природних ресурсів у межах територій та об'єктів природно-заповідного фонду, порядок їх використання, який визначають режимом територій та об'єктів природно-заповідного фонду.

Загалом у Закарпатській області нараховується 415 об'єктів природно-заповідного фонду держави сумарною площею 1,54 тис. кв. км. Серед них: Карпатський біосферний заповідник, НПП «Синевир», Ужанський національний природний парк, Національний природний парк «Зачарований край», 38 заказників державного та місцевого значення, 349 пам'яток природи, 22 пам'ятки садово-паркового мистецтва, 3 заповідні урочища тощо.

Карпатський біосферний заповідник створений у 1968 р., з 1992 р. входить до мережі біосферних резерватів ЮНЕСКО, з 2000 р. виступає українським партнером проекту WWF «Ініціатива Карпатського Екорегіону». Загальна площа заповідника становить 57 880 га.

Розподіл території заповідника, яка знаходиться у постійному користуванні (31977 га), такий:

- ✦ заповідна зона – 15872 га (49,6%);
- ✦ буферна зона – 9351 га (29,3%);
- ✦ зона регульованого заповідного режиму – 2074 га (6,5%);
- ✦ зона антропогенних ландшафтів – 4680 га (14,6%) [9].

Карпатський біосферний заповідник володіє величезним туристично-рекреаційним потенціалом. Це обумовлено як наявністю на його території значної кількості природних феноменів, так і великою представленистю тут культурної та історичної спадщини.

У Карпатському біосферному заповіднику створено інформаційний еколого-освітній та історико-культурний осередок — Музей екології гір та історії природокористування в Українських Карпатах, діяльність якого спрямовується на збереження природної та культурної спадщини регіону. Особливе значення територія КБЗ представляє для збереження культури українських горян – гуцулів, бойків та лемків. Окремі елементи місцевого природокористування, наприклад, високогірне молочне вівчарство та пов'язані з ним промисли і традиції, мають на сьогодні унікальний для Європи характер.

Поряд з Музеєм на території заповідника створюється ряд візит-центрів, зокрема в унікальній «Долині нарцисів» та в географічному центрі Європи.

У Карпатському біосферному заповіднику функціонує розгорнута мережа туристичних маршрутів, які прокладені через найцікавіші та найпривабливіші заповідні території, де сконцентрована значна кількість визначних природних, культурних та історичних об'єктів. Зокрема:

1. Туристичний маршрут «На Соколине бердо».
2. Туристичний маршрут «Буковими пралісами Малої Угольки».
3. Туристичний маршрут «Буковими пралісами Великої Угольки».
4. Туристичний маршрут «Кевелівським пралісами на Петрос».
5. Туристичний маршрут «Пралісами Чорногори на Говерду».

Українські Карпати володіють значним курортно-рекреаційним потенціалом. Всупереч цьому, сучасна господарсько-виробнича орієнтація регіону полягає в екстенсивному використанні місцевих ресурсів. Розроблена науково обґрунтована модель сталого розвитку гірських районів передбачає екологічно зорієнтовану переорієнтацію економіки Українських Карпат на розвиток туристично-рекреаційної індустрії. У всьому світі ефективною альтернативою туризму і рекреації в гірських регіонах не існує.

В останні десятиліття у всьому світі активно розвивається і пропагується екологічний туризм. У Карпатському заповіднику, завдяки природним особливостям, а також функціональному зонуванию території, представлені сприятливі умови саме для розвитку цього напрямку рекреації.

У цьому контексті перспективним напрямком подальшого розвитку Карпатського біосферного заповідника повинно стати, поряд з охороною та виченням унікальних природних екосистем, використання потужного рекреаційного потенціалу.

Ужанський національний природний парк (НПП) створено з метою збереження, відтворення та ефективного використання типових та унікальних природних комплексів Східних Карпат, що мають важливе природоохоронне, естетичне, наукове, освітнє, рекреаційне та оздоровче значення.

Ужанський НПП розташований у західній частині Закарпаття в басейні річки Уж і простягається з південного заходу від с. Забродь (226 м н. р. м.) на північний схід до Ужоцького перевалу (852 м н. р. м.). Площа його становить 39159 га [10].

Функціональне зонування розроблене для території, що надана парку в постійне користування. Згідно з Проектом організації території заповідна зона займає 3530,5 га (23,7% загальної площі парку). Зона регульованої рекреації займає 5146,4 га (34,5%), зона стаціонарної рекреації займає 89,1 га (0,6%), господарська зона займає 6138,6 га (41,2%). Територія, що надана парку без вилучення в землекористувачів, тобто 24254,7 га (62%), зарахована до господарської зони.

Рекреаційно-туристичний потенціал Ужанського парку досить великий. Населені пункти розташовані в мальовничих гірських долинах, сполучені залізницею і шосейними дорогами і тому легкодоступні, а також віддалені від промислових підприємств. У гірських селах збереглися традиційний побут, ремесла, культура, кухня.

У зимовий період любителям гірськолижного відпочинку пропонуються гірськолижні бази із сучасними крісельними та бугельними витягами. Останнім часом активно розвиваються туристичні готелі, бази відпочинку, садиби сільського туризму, вживаються заходи для відкриття піших транскордонних переходів з Польщею та Словаччиною.

До визначних пам'яток заповідника відносять:

1. Тисячолітні Дуби в селі Стужиця.
2. Дерев'яні церкви – пам'ятки архітектури.
3. Урочище «Чорні млаки».
4. Місце падіння Княгинянського метеориту.

На території парку відновлено давні туристичні маршрути, створено екологічні стежки, організовується низка нових. Також на території парку облаштована мережа рекреаційних зон з місцями відпочинку та наметовими полями, збудовані навіси, бесідки, колиби.

На території парку розроблено такі екологічні стежки:

- ✦ екологічна стежка «Пасіки»;
- ✦ екологічна стежка «Лінія Арпада»;
- ✦ екологічна стежка «Близня»;
- ✦ екологічна стежка «Ірташі»;
- ✦ екологічна стежка «Ужок».

До туристичних маршрутів Ужанського НПП відносять:

1. Екологічний маршрут с. Княгиня – ур. Чорні млаки – турбаза «Дубовий Гай» (протяжність 14 км).
2. Туристичний маршрут с. Кострино – г. Явірник – с. Руський Мочар (протяжність 8 км).
3. Екологічний маршрут Турбаза «Дубовий Гай» – г. Голаня – с. Кострино (протяжність 8 км).
4. Екологічний маршрут с. Жорнава – урочище Парашинський – с. Жорнава (протяжність 8 км).
5. Екологічний маршрут с. Жорнава – ур. Підзвонний – с. Стужиця (протяжність 5 км).
6. Екологічний маршрут с. Жорнава – г. Голаня – с. Жорнава (протяжність 4 км).
7. Екологічний маршрут с. Вишка – г. Красія – с. Вишка (протяжність 7 км) та ін.

Національний природний парк «Синевир» є одним із унікальних об'єктів Карпат, що знаходиться в центральній частині Українських Карпат і є своєрідною зв'язуючою ланкою між Карпатським біосферним заповідником, заповідником Горгани, Горганським національним парком «Сколівські бескиди».

Створення у 1989 р. національного природного парку «Синевир» пов'язане з гірським озером із назвою Синевир. Воно розташоване на висоті 989 метрів над рівнем моря і є найбільшим озером Українських Карпат. Краєвиди озера відзначаються надзвичайною мальовничістю й величністю. Саме ці місця є осередком, що привертають до себе туристів.

Національний природний парк «Синевир» є неприбутковою природоохоронною, науково-дослідною рекреаційною, культурно-освітньою установою загальнодержавного значення. Він розташований на території Міжгірського та Хустського районів Закарпатської області. Територія парку відноситься до Горганського високогір'я Східних Карпат, де переважає гірський рельєф. Загальна площа НПП «Синевир» становить 43 000 га [11].

На території парку розроблено численні маршрути для кінного, велосипедного, автомобільного та пішохідного туризму – як одноденні, так і дводенні з ночівлями в наметах або лісових будиночках. Маршрути охоплюють практично все ландшафтне різноманіття території парку, включають пам'ятки архітектури, культури та природи.

На території парку працюють три канатні дороги: с. Синевирська Поляна та с. Синевир. На даний час на території НПП «Синевир» діють 3 екологічні, 2 науково-пізнавальні стежки та 5 туристичних маршрутів. Проектуються ще два дводенні туристичні маршрути.

До екологічних стежок відносять:

- ✦ Синевирське озеро;
- ✦ Музей лісу і сплаву – Озірце;
- ✦ Колочава.

Науково-пізнавальні стежки:

- ✦ Кичера;
- ✦ Березовець.

Туристичні маршрути:

- ✦ Лінія Арпада;
- ✦ Остріки – Плотина;
- ✦ Остріки – г. Гребінь;
- ✦ Синевирський перевал – г. Кам'янка – Синевирське озеро;
- ✦ Колочава – г. Стримба.

Букові праліси Карпат, у т. ч. національного природного парку «Синевир», є природною пам'яткою і спадщиною не лише Карпат, але і України в цілому, а також Всесвітньою природною спадщиною.

Інтерес туристів до національного природного парку «Синевир» спонукає активно дбати про розвиток туристичної галузі, яка є пріоритетом цього регіону. Вже зараз тут є всі умови для різнопланового відпочинку. Ряд готелів готові задовольнити потреби туристів, а хто надає перевагу зеленому туризму, легко може знайти садибу і зупинитися в ній за помірну плату. Набуває обертів активний туризм, зокрема велосипедний, кінний, лижний.

Об'єктом уваги відвідувачів також стають давні дерев'яні церкви – пам'ятки архітектури місцевої етнічної групи бойків. Детальніше про унікальну природу і культурну спадщину регіону відвідувачів знайомить екологічний візит-центр національного природного парку «Синевир». Отже, рекреація – не лише перспективна галузь національного парку «Синевир», це ще й найгуманніший вид природокористування, який сприяє формуванню у туристів екологічного світогляду, любові до навколишнього середовища.

У музеї лісосплаву можна ознайомитись з макетами вузлів, споруд і пристосувань всього технологічного

процесу заготівлі, сортування, зберігання і транспортування деревини у вигляді плотів-бокорів.

На території парку функціонує Реабілітаційний центр бурого ведмедя.

За 2014 р. НПП «Синевир» відвідали 55,1 тис. туристів. Пік туристичної активності припадає на період з травня по серпень.

Рекреаційна діяльність у межах території національного природного парку «Синевир» здійснюється за такими основними видами:

1. Відпочинок (загальнооздоровчий відпочинок; культурно-пізнавальний відпочинок; короткостроковий відпочинок; розбиття наметів і розкладання вогнищ у спеціально обладнаних та відведених для цього місцях.

2. Екскурсійна діяльність: екскурсії (прогулянки) маркованими екологічними стежками, у музеї установи, а також музеї, засновниками яких є інші суб'єкти рекреаційної діяльності.

3. Туристична діяльність: науково-пізнавальний пішохідний туризм; орнітологічний туризм; етнографічний туризм (кантрі-туризм); лижний туризм; велосипедний туризм; кінний туризм.

4. Оздоровлення: використання рекреантами природних лікувальних ресурсів установи з метою відновлення розумових, духовних і фізичних сил людини.

Організаційними формами здійснення в межах території національного природного парку «Синевир» рекреаційної діяльності, пов'язаної з туризмом, є внутрішній і міжнародний туризм.

Національний природний парк «Зачарований край» створено Указом Президента України від 21.05.2009 р. № 343, на території Іршавського району Закарпатської області, загальною площею 6101,0 га. Парк є природоохоронною, рекреаційною, культурно-освітньою, науково-дослідною установою загальнодержавного значення і входить до складу природно-заповідного фонду України.

Територія «Зачарованого краю» приурочена до центральної частини Вигорлат-Гутинської Вулканічної гряди передгір'їв Східних Карпат, а саме – до хребта Великий Діл, який в адміністративному відношенні розташований у межах Іршавського району Закарпатської області. Цей масив відділений від інших частин Вулканічної гряди долинами річок Латориця з північного заходу і Боржава з південного сходу. Найбільшою вершиною парку є гора Бужора, висота якої становить 1085 м [12].

Національний природний парк «Зачарований край» славиться своїми унікальними гірськими ландшафтами, кришталевими річками і потоками, мінеральним джерелом, багатомірною і унікальною флорою і фауною. Це один із перспективних куточків України для будівництва і розширення існуючих оздоровчо-відпочинкових комплексів. Однак розвиток цієї галузі повинен забезпечуватися транспортним сполученням, зв'язком, сервісним обслуговуванням, що має виняткове значення особливо для міжнародного туризму, інформаційними матеріалами та рекламою.

У табл. 1 наведено порівняльну характеристику туристичної спроможності національних природних парків Закарпатської області.

Порівняльна характеристика туристичної спроможності національних природних парків Закарпатської області

Назва об'єкта	Територія	Наявна інфраструктура	Основні пам'ятки архітектури, місця туристичної привабливості тощо	Туристичні маршрути	Наближеність до основних транспортних вузлів
Карпатський біосферний заповідник	58 035 га	Готелі, садиби, місця відпочинку, візит-центри	Гори Говерла, Драгобрат, печери «Дружба» та «Молочний камінь», Долина нарцисів, заказники «Чорна гора» та «Юлівська гора», Географічний «Центр Європи», старовинні церкви	18 маршрутів загальною протяжністю 215 км	Ст. Рахів
Ужанський національний природний парк	39159 га	Готелі, садиби, місця відпочинку, гірсько-лижні бази, мінеральні джерела	Музей екології гір та історії природокористування в Українських Карпатах, лемківський музей, регіональний ландшафтний парк «Зачарована Долина», Букові праліси, Тисячолітні Дуби в селі Стужиця, урочище «Чорні млаки», місце падіння Княгинянського метеориту, стародавні дерев'яні храми та дзвіниці	5 екологічних стежок, 17 туристичних маршрутів	Ст. Ужгород – 65 км
Національний природний парк «Синевир»	43000 га	Екологічний візит-центр, готелі, садиби, місця відпочинку	Букові праліси, Музей лісоплаву, музеї Колочави, давні дерев'яні церкви, Колочавська вузькоколія, реабілітаційний центр для бурих ведмедів	5 екологічних стежок, 5 туристичних маршрутів, 2 туристичні маршрути проектується	Ж/д ст. Воловець – 60 км, ст. Хуст – 70 км
НПП «Зачарований край»	6101 га	3 альтанки, 10 місць відпочинку	Геологічний заказник «Зачарована долина», гідрологічна пам'ятка природи болото «Чорне багно», букові праліси	5 еколого-пізнавальних маршрутів загальною протяжністю територією парку 22 км	8 км до м. Іршава, 45 км до м. Мукачєво

Джерело: [7, 8, 9, 10].

Отже, розвиток туризму в національних парках Закарпатської області потребує ретельно продуманого підходу до використання цінних і вразливих природних ресурсів. Комплексне вирішення проблем, пов'язаних з розвитком туризму на території національного парку і в його охоронній зоні, потребує залучення зовнішніх ресурсів (інтелектуальних, матеріальних і фінансових), а також побудови партнерських відносин з місцевими органами влади, різними комерційними і некомерційними організаціями, місцевим населенням. Крім того, розвиток туризму в національних природних парках повинен ґрунтуватися на таких принципах:

- ✦ туризм треба розвивати на головних досягненнях заповідної науки і практики, він не повинен суперечити засадам заповідної справи;

- ✦ не для кожного національного парку розвиток туризму виправданий і рентабельний;
- ✦ для національних парків неприйнятні масові види туризму; потік туристів у національні парки має бути обмеженим і ретельно регульованим;
- ✦ цей вид діяльності не повинен бути збитковим для національних парків;
- ✦ національні парки можуть отримувати прибуток як організатори туристичних програм на місцях, надаючи відвідувачам різні послуги;
- ✦ отримання доходів від туризму не є основною метою туризму в національних парках;
- ✦ поєднання еколого-просвітницької й туристської діяльності значно підвищить ефективність екологічної освіти й дасть змогу привер-

нути увагу широкої громадськості до питань охорони природи.

Проте є певні проблеми, що ускладнюють розвиток туризму в національних парках, а саме:

- ✦ відсутні єдині методи визначення рекреаційних навантажень і моніторингу, а також чітке правове забезпечення рекреації в заповідниках і національних парках;
- ✦ низька комфортність інфраструктури;
- ✦ недостатня кількість детальної інформації про райони проведення еколого-пізнавальних турів і програм, а також спеціалізованої інформації;
- ✦ немає маршрутів і програм, розроблених для різних категорій туристів, а також турпродукту, який відповідає стандартам міжнародного ринку;
- ✦ у персоналу природоохоронних закладів мало досвіду і знань, необхідних для успішної організації туризму;
- ✦ немає різноманітності платних послуг і продукції, а також єдиних стандартів формування цін на послуги, які надають туристам;
- ✦ відсутність якісних рекламно-інформаційних матеріалів і можливості виходу на міжнародний ринок екотуризму;
- ✦ немає механізмів, за яких частина фінансових надходжень від туризму була б спрямована на потреби місцевих жителів, а також недооцінена необхідність участі місцевого населення в розвитку туризму.

Зазначимо, що туристичний потенціал природних парків Закарпаття значний. Грамотне і водночас немарнотратне використання туристичного потенціалу заповідників і національних парків – запорука їхнього подальшого успішного розвитку. Національні природні парки можуть відігравати провідну роль у сталому розвитку туризму. Сталість у туризмі передбачає позитивний загальний баланс екологічного, соціально-культурного та економічного впливів туризму. Отже, ті види туристичної діяльності, які мають найвищий сумарний позитивний ефект з погляду екології, економіки і соціального розвитку, є сталішими.

ВИСНОВКИ

Туристичні перспективи національних парків і заповідників Закарпатської області треба вбачати в планомірному використанні їхніх ресурсів, що виражається в проектуванні й розробці екологічних і еколого-культурних туристичних маршрутів, а також плануванні, управлінні та моніторингу туристичної діяльності. Це зумовлює високу перспективність національних парків для організації туризму. Також очевидно, що головними характерними видами туристичних послуг для національних парків можуть бути: розроблені, облаштовані й контрольовані парком постійні маршрути; освітні та консультативні послуги найрізноманітніших типів; організація спортивного, пригодноницького, зеленого сільського, лікувального та реабілітаційного туризму; спеціальні екологічні та еколого-культурні тури; екскурсійні послуги, у тому числі екскурсії по околицях парку,

проведення спеціальних заходів та акцій (ярмарків, аукціонів, фестивалів, конкурсів, виставок тощо); контрольована заготівля туристами «дарів природи»; продаж екологічно чистих місцевих продуктів харчування; еко-технологічні послуги розміщення й транспортні послуги; прокат туристського спорядження; виготовлення і продаж сувенірів; продаж торгових знаків з екологічною символікою парку, рекламні послуги, виготовлення та продаж спеціальної аудіо-, відео-, фото- і кінопродукції.

Світовий досвід засвідчує, що найвища ефективність екологічного туризму досягається на місцевому і регіональному рівнях. Тому природоохоронні території можуть стати джерелом робочих місць і доходів у місцеву економіку. Тільки з усвідомленням того, що туризм є важливим компонентом сталого розвитку природоохоронних територій можна подолати проблеми та перешкоди на шляху його розвитку.

Доцільним є більш ґрунтовний аналіз фінансових можливостей національних природних парків щодо провадження туристично-рекреаційної діяльності, що може стати об'єктом подальших наукових досліджень. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Арсеньєва Е. И.** Экологический туризм как концепция и компонент имиджевой политики туристского региона / Е. И. Арсеньєва, А. С. Кусков, Л. К. Жданова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/statti_tourism/arsenjeva4.htm
2. **Важинський Ф. А.** Розвинута екологічна інфраструктура – показник конкурентоспроможності регіонів / Ф. А. Важинський, В. М. Черторижський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvntu/166/212_Wazynski_166.pdf
3. **Воробйова О. А.** Розвиток рекреаційно-туристичної діяльності на територіях природно-заповідного фонду України : наукова доповідь / О. А. Воробйова, С. К. Харічков. – О. : ІПРЕЕД НАНУ, 2009. – 36 с.
4. **Зінько Ю. В.** Проблеми зрівноваженого туризму у національних парках України / Ю. В. Зінько, В. І. Гетьман [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/statti_ukr/zinko5.htm
5. **Левицький О.** Роль та значення природно-заповідних територій для розвитку рекреаційного природокористування Івано-Франківської області / О. Левицький // Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Сер. Географія. – Тернопіль : Тайп, 2013. – Вип. 2 (35). – С. 246–253.
6. Закон України «Про охорону навколишнього середовища» № 1268-III від 26 червня 1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1264-12>
7. Закон України «Про природно-заповідний фонд» № 2456-III від 16.06.1992 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-12>
8. Постанова КМУ «Про Концепцію збереження біологічного різноманіття України» № 439 від 12 травня 1997 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/439-97-%D0%BF>
9. Офіційний сайт Карпатського біосферного заповідника [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cbr.nature.org.ua>
10. Офіційний сайт НПП «Синевир» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.npp-synevir.net.ua
11. Офіційний сайт Ужанського НПП [Електронний ресурс]. – Режим доступу : unpp.com.ua
12. Офіційний сайт НПП «Зачарований край» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : nppzk.info

REFERENCES

Arseneva, E. I., Kuskov, A. S., and Zhdanova, L. K. "Ekologicheskiy turizm kak kontseptsia i komponent imidzhevoy politiki turistkogo regiona" [Ecotourism as a concept and image policy component of the tourist region]. http://tourlib.net/statti_tourism/arsenjeva4.htm

Levytskyi, O. "Rol ta znachennia pryrodno-zapovidnykh terytorii dlia rozvytku rekreatsiinoho pryrodokorystuvannia Ivano-Frankivskoi oblasti" [The role and importance of protected areas for recreational nature of the Ivano-Frankivsk region]. *Naukovi zapysky Ternopilskoho natsionalnoho pedahohichnoho universytetu imeni Volodymyra Hnatiuka. Seriya "Heohrafiia"*, no. 2 (35) (2013): 246-253.

[Legal Act of Ukraine] (1991). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1264-12>

[Legal Act of Ukraine] (1992). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-12>

[Legal Act of Ukraine] (1997). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/439-97-%D0%BF>

Ofitsiyni sait Karpatskoho biosferneho zapovidnyka. <http://cbr.nature.org.ua>

Ofitsiyni sait NPP «Synevyr». www.npp-synevyr.net.ua

Ofitsiyni sait NPP «Zacharovanyi kraj». nppzk.info

Vazhynskiy, F. A., and Chertoryzhskiy, V. M. "Rozvynuta ekolohichna infrastruktura – pokaznyk konkurentospromozhnosti rehioniv" [Developed ecological infrastructure – an indicator of regional competitiveness]. http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnl/166/212_Wazynski_166.pdf

Vorobiova, O. A., and Kharichkov, S. K. *Rozvytok rekreatsiino-turystychnoi diialnosti na terytoriiakh pryrodno-zapovidnoho fondu Ukrainy* [The development of recreational and tourism activities in the territories of nature reserve fund of Ukraine]. Odesa: IPREED NANU, 2009.

Zinko, Yu. V., and Hetman, V. I. "Problemy zrivnovazhenoho turyzmu u natsionalnykh parkakh Ukrainy" [Problems of a balanced tourism in the national parks of Ukraine]. http://tourlib.net/statti_ukr/zinko5.htm

УДК 332.8

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ НАКОПИЧУВАЛЬНИХ ФОНДІВ ОБ'ЄДНАНЬ СПІВВЛАСНИКІВ БАГАТОКВАРТИРНИХ БУДИНКІВ

© 2015 ГЕЛЕВЕРЯ Є. М.

УДК 332.8

Гелеверя Є. М. Економіко-правове забезпечення формування накопичувальних фондів об'єднань співвласників багатоквартирних будинків

Метою статті є дослідження нормативно-правового забезпечення з питань формування накопичувальних фондів та розробка пропозицій щодо вдосконалення економіко-правового й інституційного забезпечення діяльності об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ). Проаналізовано сучасну нормативно-правову базу щодо формування та використання ремонтного, резервного та спеціального фондів об'єднань співвласників багатоквартирних будинків. Установлено економіко-правові засади та особливості визначення розмірів внесків до ремонтного і резервного фондів ОСББ. Обґрунтовано цілі та призначення створення кожного з накопичувальних фондів об'єднань співвласників багатоквартирних будинків. Визначено підстави створення спеціального фонду таких об'єднань. З'ясовано, що незалежно від того, чи складався кошторис при визначенні розміру внесків до ремонтного і резервного фондів, для здійснення витрат із них наявність кошторису є обов'язковою. Визначено суперечки та розроблено напрями подальшого вдосконалення економіко-правового забезпечення формування накопичувальних фондів об'єднань співвласників багатоквартирних будинків з урахуванням існуючих реалій розвитку житлово-комунального сектора.

Ключові слова: нормативно-правове забезпечення, об'єднання співвласників багатоквартирних будинків, накопичувальні фонди, кошторис.
Рис.: 1. **Бібл.:** 9.

Гелеверя Євгеній Михайлович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки, Харківський національний університет будівництва та архітектури (вул. Сумська, 40, Харків, 61002, Україна)

E-mail: geleverya@ukr.net

УДК 332.8

UDC 332.8

Гелеверя Е. М. Экономико-правовое обеспечение формирования

накопительных фондов объединений совладельцев многоквартирных домов
Целью статьи является исследование нормативно-правового обеспечения по вопросам формирования накопительных фондов и разработка предложений по совершенствованию экономико-правового и институционального обеспечения деятельности объединений совладельцев многоквартирных домов (ОСМД). Проанализирована современная нормативно-правовая база по вопросам формирования и использования ремонтного, резервного и специального фондов объединений совладельцев многоквартирных домов. Установлены экономико-правовые основы и особенности определения размеров взносов в ремонтный и резервный фонды ОСМД. Обоснованы цели и назначения создания каждого из накопительных фондов объединений совладельцев многоквартирных домов. Определены основания создания специального фонда. Обосновано, что независимо от того, составлялась ли смета при определении размера взносов в ремонтный и резервный фонды, для осуществления затрат из них наличие сметы является обязательным. Выявлены противоречия и разработаны направления дальнейшего совершенствования экономико-правового обеспечения формирования накопительных фондов объединений совладельцев многоквартирных домов с учетом существующих реалий развития жилищно-коммунального сектора.

Ключевые слова: нормативно-правовое обеспечение, объединение совладельцев многоквартирных домов, накопительные фонды, смета.

Рис.: 1. **Библ.:** 9.

Гелеверя Евгений Михайлович – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики, Харьковский национальный университет строительства и архитектуры (ул. Сумская, 40, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: geleverya@ukr.net

Gelevyera Ye. M. Economic-Legal Provision for Establishing the Accumulative Funds of Condominium Owners Associations

The article is aimed at studying the regulatory-legal provision on issues of establishing accumulative funds and elaboration of proposals to improve both the economic-legal and the institutional provision of activities of condominium owners associations (COA). The current legal framework on issues of establishing and operation of repair, reserve and special funds of condominium owners associations has been analyzed. The economic-legal framework and specific features of determining the amounts of contributions to the repair and reserve funds of COA have been identified. Purposes and destinations of each of the cumulative funds of condominium owners associations have been substantiated. Grounds for the establishment of a special fund have been defined. It has been proved that regardless whether a cost estimate was prepared when determining the amount of contributions to the repair and reserve funds, implementing a cost outlay will require a cost estimate prepared. Contradictions have been identified and directions for further improvement of economic-legal provision for establishing the accumulative funds of condominium owners associations have been elaborated, taking into account the present realities of development of the housing-and-utilities sector.

Key words: regulatory-legal support, condominium owners association, accumulative funds, cost estimate.

Pic.: 1. **Bibl.:** 9.

Gelevyera Yevgeniy M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics, Kharkiv National University of Construction Engineering and Architecture (vul. Sumska, 40, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: geleverya@ukr.net

REFERENCES

Arseneva, E. I., Kuskov, A. S., and Zhdanova, L. K. "Ekologicheskiy turizm kak kontseptsiya i komponent imidzhevoy politiki turistkogo regiona" [Ecotourism as a concept and image policy component of the tourist region]. http://tourlib.net/statti_tourism/arsenjeva4.htm

Levytskyi, O. "Rol ta znachennia pryrodno-zapovidnykh terytorii dlia rozvytku rekreatsiinoho pryrodokorystuvannia Ivano-Frankivskoi oblasti" [The role and importance of protected areas for recreational nature of the Ivano-Frankivsk region]. *Naukovi zapysky Ternopilskoho natsionalnoho pedahohichnoho universytetu imeni Volodymyra Hnatiuka. Seriya "Heohrafiia"*, no. 2 (35) (2013): 246-253.

[Legal Act of Ukraine] (1991). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1264-12>

[Legal Act of Ukraine] (1992). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-12>

[Legal Act of Ukraine] (1997). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/439-97-%D0%BF>

Ofitsiyni sait Karpatskoho biosferneho zapovidnyka. <http://cbr.nature.org.ua>

Ofitsiyni sait NPP «Synevyr». www.npp-synevyr.net.ua

Ofitsiyni sait NPP «Zacharovanyi kraj». nppzk.info

Vazhynskiy, F. A., and Chertoryzhskiy, V. M. "Rozvynuta ekolohichna infrastruktura – pokaznyk konkurentospromozhnosti rehioniv" [Developed ecological infrastructure – an indicator of regional competitiveness]. http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlto/166/212_Wazynski_166.pdf

Vorobiova, O. A., and Kharichkov, S. K. *Rozvytok rekreatsiino-turystychnoi diialnosti na terytoriiakh pryrodno-zapovidnoho fondu Ukrainy* [The development of recreational and tourism activities in the territories of nature reserve fund of Ukraine]. Odesa: IPREED NANU, 2009.

Zinko, Yu. V., and Hetman, V. I. "Problemy zrivnovazhenoho turyzmu u natsionalnykh parkakh Ukrainy" [Problems of a balanced tourism in the national parks of Ukraine]. http://tourlib.net/statti_ukr/zinko5.htm

УДК 332.8

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ НАКОПИЧУВАЛЬНИХ ФОНДІВ ОБ'ЄДНАНЬ СПІВВЛАСНИКІВ БАГАТОКВАРТИРНИХ БУДИНКІВ

© 2015 ГЕЛЕВЕРЯ Є. М.

УДК 332.8

Гелеверя Є. М. Економіко-правове забезпечення формування накопичувальних фондів об'єднань співвласників багатоквартирних будинків

Метою статті є дослідження нормативно-правового забезпечення з питань формування накопичувальних фондів та розробка пропозицій щодо вдосконалення економіко-правового й інституційного забезпечення діяльності об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ). Проаналізовано сучасну нормативно-правову базу щодо формування та використання ремонтного, резервного та спеціального фондів об'єднань співвласників багатоквартирних будинків. Установлено економіко-правові засади та особливості визначення розмірів внесків до ремонтного і резервного фондів ОСББ. Обґрунтовано цілі та призначення створення кожного з накопичувальних фондів об'єднань співвласників багатоквартирних будинків. Визначено підстави створення спеціального фонду таких об'єднань. З'ясовано, що незалежно від того, чи складався кошторис при визначенні розміру внесків до ремонтного і резервного фондів, для здійснення витрат із них наявність кошторису є обов'язковою. Визначено суперечки та розроблено напрями подальшого вдосконалення економіко-правового забезпечення формування накопичувальних фондів об'єднань співвласників багатоквартирних будинків з урахуванням існуючих реалій розвитку житлово-комунального сектора.

Ключові слова: нормативно-правове забезпечення, об'єднання співвласників багатоквартирних будинків, накопичувальні фонди, кошторис.

Рис.: 1. **Бібл.:** 9.

Гелеверя Євгеній Михайлович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки, Харківський національний університет будівництва та архітектури (вул. Сумська, 40, Харків, 61002, Україна)

E-mail: geleverya@ukr.net

УДК 332.8

UDC 332.8

Гелеверя Е. М. Экономико-правовое обеспечение формирования

накопительных фондов объединений совладельцев многоквартирных домов
Целью статьи является исследование нормативно-правового обеспечения по вопросам формирования накопительных фондов и разработка предложений по совершенствованию экономико-правового и институционального обеспечения деятельности объединений совладельцев многоквартирных домов (ОСМД). Проанализирована современная нормативно-правовая база по вопросам формирования и использования ремонтного, резервного и специального фондов объединений совладельцев многоквартирных домов. Установлены экономико-правовые основы и особенности определения размеров взносов в ремонтный и резервный фонды ОСМД. Обоснованы цели и назначения создания каждого из накопительных фондов объединений совладельцев многоквартирных домов. Определены основания создания специального фонда. Обосновано, что независимо от того, составлялась ли смета при определении размера взносов в ремонтный и резервный фонды, для осуществления затрат из них наличие сметы является обязательным. Выявлены противоречия и разработаны направления дальнейшего совершенствования экономико-правового обеспечения формирования накопительных фондов объединений совладельцев многоквартирных домов с учетом существующих реалий развития жилищно-коммунального сектора.

Ключевые слова: нормативно-правовое обеспечение, объединение совладельцев многоквартирных домов, накопительные фонды, смета.

Рис.: 1. **Библ.:** 9.

Гелеверя Евгений Михайлович – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики, Харьковский национальный университет строительства и архитектуры (ул. Сумская, 40, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: geleverya@ukr.net

Geleverya Ye. M. Economic-Legal Provision for Establishing the Accumulative Funds of Condominium Owners Associations

The article is aimed at studying the regulatory-legal provision on issues of establishing accumulative funds and elaboration of proposals to improve both the economic-legal and the institutional provision of activities of condominium owners associations (COA). The current legal framework on issues of establishing and operation of repair, reserve and special funds of condominium owners associations has been analyzed. The economic-legal framework and specific features of determining the amounts of contributions to the repair and reserve funds of COA have been identified. Purposes and destinations of each of the cumulative funds of condominium owners associations have been substantiated. Grounds for the establishment of a special fund have been defined. It has been proved that regardless whether a cost estimate was prepared when determining the amount of contributions to the repair and reserve funds, implementing a cost outlay will require a cost estimate prepared. Contradictions have been identified and directions for further improvement of economic-legal provision for establishing the accumulative funds of condominium owners associations have been elaborated, taking into account the present realities of development of the housing-and-utilities sector.

Key words: regulatory-legal support, condominium owners association, accumulative funds, cost estimate.

Pic.: 1. **Bibl.:** 9.

Geleverya Yevgeniy M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics, Kharkiv National University of Construction Engineering and Architecture (vul. Sumska, 40, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: geleverya@ukr.net

Організаційно-господарські відносини, що виникають у сфері реформування і розвитку житлово-комунального господарства міст України, потребують формування теоретико-прикладного апарату, спрямованого на вдосконалення управління цими процесами та відповідного існуючим реаліям економіко-правового забезпечення. Сукупність житлового фонду та ремонтно-експлуатаційної бази є найбільш складною та відповідальною підсистемою житлової сфери, яка потребує узгоджених дій у сфері управління з боку загальнодержавних, регіональних і місцевих органів влади та фінансового забезпечення. Ця підсистема характеризується постійним переглядом різних форм управління та пошуком оптимальних рішень із залученням різних джерел фінансування. Зазначеним питанням в економіко-правовому аспекті присвячені регулюючі нормативно-правові акти [1–5] та наукові праці Бабаєва В. М., Онищука Г. І., Семенова В. Т., Ковалевсько-го Г. В., Шутенка Л. М. [6–9] та ін.

Разом з тим, опрацьовані нами наукові публікації та досвід свідчать, що й досі науковцями не вироблений системний підхід щодо формування та ефективного використання організаційно-економічного забезпечення розвитку житлової сфери економіки в містах, недостатньо уваги приділяється теоретичному апарату досліджень систем альтернативного утримання та відновлення житла, не повною мірою враховуються економіко-правові аспекти залучення різних джерел фінансування як поточного, так і капітального ремонтів будинків, а тому метою статті є комплексний і системний аналіз нормативно-правового забезпечення з питань формування накопичувальних фондів та розробка пропозицій щодо вдосконалення економіко-правового й інституційного забезпечення діяльності об'єднань співвласників багатоквартирних будинків.

Результати дослідження, подані у статті, здійснені в межах держбюджетної теми «Дослідження та розроблення науково обґрунтованих пропозицій щодо формування та використання об'єднаннями співвласників багатоквартирних будинків коштів ремонтного та резервного фондів» (номер держреєстрації 0113U007467), де автором розроблено оптимальні моделі економіко-правового забезпечення капітального та поточного ремонтів житлового фонду міст на регіональному рівні.

Базовим нормативно-правовим актом, що визначає порядок формування і витрачання накопичувальних фондів в об'єднаннях співвласників багатоквартирного будинку (ОСББ), є Закон України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» [1].

Зазначеним законом передбачено три види фондів, які можуть створюватися в ОСББ: ремонтний; резервний; спеціальний.

Створення ремонтного і резервного фондів, відповідно до ст. 21 Закону України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку», є обов'язковим, у той час як спеціальні фонди створюються лише за рішенням загальних зборів ОСББ. Розглянемо нормативно-правове регулювання окремо для кожного з цих видів.

Частина п'ята ст. 21 Закону України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» прямо визначає мету створення ремонтного і резервного фондів ОСББ: «для накопичення коштів на ремонт неподільного та загального майна і термінового усунення збитків, що виникли в результаті аварій чи непередбачених обставин, в обов'язковому порядку створюються ремонтний та резервний фонди об'єднання». Однак із наведеного положення закону не є чітко зрозумілим, де закінчуються цілі створення ремонтного фонду і починаються цілі створення резервного.

З точки зору того, як формально побудована зазначена правова норма, можна припустити, що ремонтний фонд створюється для «накопичення коштів на ремонт неподільного та загального майна», а резервний – для «термінового усунення збитків, що виникли в результаті аварій чи непередбачених обставин». Як бачимо, стосовно ремонтного фонду за такого підходу мета створення є достатньо чіткою і зрозумілою. Однак з резервним фондом ситуація виглядає інакше. Проаналізуємо, у яких випадках в ОСББ може виникнути потреба в «терміновому усуненні збитків» унаслідок аварій чи непередбачених обставин, і що є такими збитками.

Частина друга ст. 22 ЦК (Цивільного кодексу України) [3] визначає, що збитками є:

- ✦ втрати, яких особа зазнала у зв'язку зі знищенням або пошкодженням речі, а також витрати, які особа зробила або мусить зробити для відновлення свого порушеного права (реальні збитки);
- ✦ доходи, які особа могла б реально одержати за звичайних обставин, якби її право не було порушене (упущена вигода).

При цьому слід звернути увагу, що Цивільний кодекс України говорить про відшкодування (а не «усунення») збитків винною особою особою, якій їх завдано.

Водночас, якщо застосувати зазначені норми Закону України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» і Цивільного кодексу України в їх поєднанні, виходить, що резервний фонд в ОСББ створюється для «термінового усунення втрат у зв'язку зі знищенням або пошкодженням речі та упущеної вигоди». Стає очевидним, що принаймні стосовно упущеної вигоди таке формулювання є абсурдним (адже упущена вигода не може «усуватися»). Стосовно ж «втрат у зв'язку зі знищенням або пошкодженням речі», то вони також «відшкодовуються» або принаймні «покриваються», але ж не «усуваються». Власне, «усувати-ся» можуть пошкодження спільного майна.

Тож виникає питання: резервний фонд ОСББ створюється для відшкодування збитків, завданих з вини ОСББ третім особам, чи для термінового усунення шкоди, завданої спільному майну співвласників?

Визначена ч. 1 ст. 4 Закону України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» мета створення ОСББ – забезпечення і захист прав його членів та дотримання їхніх обов'язків, належне утримання та використання неподільного і загального майна, забезпечення своєчасного надходження коштів для сплати

всіх платежів, передбачених законодавством і статутними документами – хоч і наголошує на захисті прав членів ОСББ і забезпечені належного утримання та використання спільного майна, все ж таки не дає підстав однозначно відкинути і таку мету створення резервного фонду, як відшкодування збитків третім особам.

Вказівка закону на збитки, «що виникли в результаті аварій чи непередбачених обставин», дозволяє припустити, що мова йде про збитки, завдані внаслідок пошкодження спільного майна в багатоквартирному будинку, адже тільки на спільному майні (внутрішньобудинкових мережах, інженерному обладнанні тощо) можуть мати місце аварії. Це дозволяє обмежити збитки, для «усунення» яких створюється резервний фонд, виключно випадками, пов'язаними з пошкодженням спільного майна, і виключити збитки, пов'язані зі, скажімо, невиконанням ОСББ своїх договірних зобов'язань.

Отже, можна дійти висновку, що резервний фонд в ОСББ створюється для термінового усунення пошкоджень спільного майна співвласників багатоквартирного будинку, що сталися внаслідок аварій або непередбачених обставин, а також для відшкодування третім особам збитків, завданих унаслідок таких пошкоджень. Однак усунення пошкоджень спільного майна в більшості випадків пов'язане з його ремонтом, а це є метою створення іншого фонду – ремонтного. Виходячи з норм ст. 21 Закону України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» та проведеного вище аналізу, слід визнати, що за рахунок коштів ремонтного фонду ОСББ може здійснюватися будь-який ремонт спільного майна співвласників багатоквартирного будинку, у той час як за рахунок коштів резервного фонду – лише «позаплановий» (потреба у якому виникла внаслідок аварій або непередбачених обставин) ремонт спільного майна. Однак принципово те, що за рахунок коштів і ремонтного, і резервного фондів можливо виконувати ремонт спільного майна в багатоквартирному будинку. Таким чином, можна дійти висновку, що цілі створення ремонтного і резервного фондів в ОСББ частково перетинаються. Схематично описане співвідношення і розмежування цілей створення резервного і ремонтного фондів ОСББ наведено на *рис. 1*.

Хоча зазначені висновки є результатом аналізу норм Закону України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» та ЦК, прямої вказівки на саме такі цілі створення ремонтного і резервного фондів

законодавство, як уже зазначалося, не дає. Тому доцільно було би внести до Закону України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» зміни, які би більш детально визначили цілі, на які можуть витрачатися кошти ремонтного і резервного фонду ОСББ.

Ст. 16 Закону України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» передбачає, що встановлювати розміри платежів, зборів і внесків членів об'єднання, а також відрахувань до резервного і ремонтного фондів належить до компетенції загальних зборів, а ч. 8 ст. 10 уточнює, що визначення розмірів внесків та платежів членами об'єднання є виключною компетенцією загальних зборів ОСББ.

Як видно з наведених визначень, закон використовує одночасно терміни «внески», «платежі», «відрахування» як рівнозначні. Проте, з таким підходом законодавця погодитися важко, оскільки в мовній практиці терміном «платіж» зазвичай позначають будь-яку передачу грошових коштів, у той час як внесок співвласника є одним із різновидів платежів. У свою чергу, «відрахування до резервного і ремонтного фонду» є лише одним із внесків, які співвласники сплачують в ОСББ. Саме терміном «внески», з нашої точки зору, найбільш доцільно користуватися для позначення платежів співвласників до ремонтного і резервного фонду ОСББ – як таким, що найбільше відповідає характеру відповідних платежів та практиці, що склалася в ОСББ.

Отже, визначення розмірів внесків до зазначених фондів є виключною компетенцією загальних зборів ОСББ. Однак загальні збори не є абсолютно вільними в прийнятті свого рішення.

Згідно з вимогами ст. 20 Закону України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку», частка співвласника в загальному обсязі обов'язкових платежів на утримання і ремонт спільного майна в багатоквартирному будинку встановлюється пропорційно до загальної площі приміщень, що перебувають у його власності. Інакше кажучи, розмір внесків до ремонтного і резервного фондів повинен бути розрахований «на 1 кв. м», а не у вигляді фіксованої суми «з людини» чи «з квартири», як це має місце в окремих ОСББ.

Закон не містить будь-яких інших вказівок на порядок визначення розміру внесків на ремонт спільного майна і, відповідно, до ремонтного фонду. Таким чином, питання про те, яким чином розрахувати загальну потребу в коштах на ремонт спільного майна, яка потім і

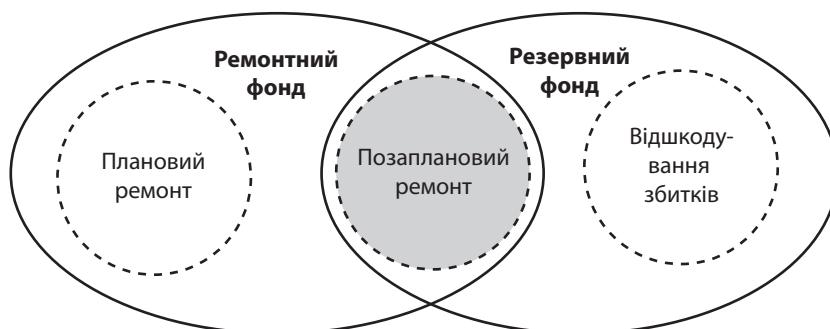


Рис. 1. Співвідношення і розмежування цілей створення резервного і ремонтного фондів ОСББ

розподілятиметься між співвласниками пропорційно площі належних їм приміщень, залишається на розсуд органів управління самого ОСББ. Навіть складання кошторису витрат при вирішенні питання про розмір внесків до ремонтного або резервного фонду не може бути беззастережно застосоване для всіх випадків. Адже резервний фонд створюється на випадок аварійних і непередбачених ситуацій, а, отже, за визначенням не може мати заздалегідь складеного кошторису витрат. А ремонтний фонд може формуватися як виходячи із наперед запланованих витрат, так і просто з метою накопичення коштів на потреби ремонту, які виникнуть у майбутньому, але обсяг витрат на них у поточний момент передбачити складно або й неможливо.

При цьому слід наголосити, що закон не передбачає жодних обмежень щодо фінансування за рахунок коштів ремонтного фонду ОСББ робіт з поточного або капітального ремонту – тобто, допускається фінансування будь-яких робіт за рішенням загальних зборів, незалежно від того, належать такі роботи до робіт з капітального чи поточного ремонту.

Отже, на основі проведеного аналізу можна дійти таких висновків:

- ✦ визначення розмірів внесків до ремонтного і резервного фондів ОСББ належить виключно до компетенції загальних зборів ОСББ;
- ✦ розмір внесків до ремонтного і резервного фондів повинен визначатися загальними зборами пропорційно до площі приміщень, які належать кожному співвласнику;
- ✦ інших обмежень щодо визначення розміру внесків до ремонтного і резервного фондів загальними зборами ОСББ закон не встановлює.

Ст. 17 Закону України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» передбачає право ОСББ «вимагати своєчасної та в повному обсязі сплати всіх встановлених цим Законом і статутом об'єднання платежів, зборів і внесків від власників приміщень, а також відрахувань до резервного і ремонтного фондів», крім того, «звертатися до суду з позовом про звернення стягнення на майно власників приміщень, які відмовляються відшкодувати заподіяні збитки, своєчасно та у повному обсязі сплачувати всі встановлені цим Законом і статутом об'єднання платежі, збори і внески, а також відрахування до резервного і ремонтного фондів».

Виходячи з наведених положень, сплата внесків до ремонтного і резервного фондів є обов'язковою не лише для власників приміщень, які є членами ОСББ, але й для тих власників, які членами ОСББ не є. Це відповідає загальним положенням цивільного законодавства, зокрема – ст. 322 ЦК, згідно з якою власник зобов'язаний утримувати майно, що йому належить.

Закон України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» прямо визначає лише одне джерело наповнення резервного і ремонтного фондів – внески (відрахування) співвласників. Проте, жодних заборон щодо спрямування в ремонтний і резервний фонди інших надходжень закон не містить. Відповідно, є всі підстави вважати, що до ремонтного і резервного фон-

дів за рішенням загальних зборів ОСББ можуть спрямовуватися й кошти з інших джерел, перелік яких визначено ст. 21 Закону України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку», зокрема:

- ✦ коштів, одержаних об'єднанням у результаті здачі в оренду допоміжних приміщень; доходів, що спрямовуються на виконання статутних цілей об'єднання, отриманих у результаті діяльності підприємств, засновниками яких є об'єднання;
- ✦ добровільних майнових, у тому числі грошових, внесків фізичних і юридичних осіб.

Слід звернути увагу на те, що до складу витрат на утримання спільного майна в ОСББ можуть включатися також витрати на проведення поточного ремонту такого майна. У такому разі, враховуючи відсутність в законі прямої заборони, вважаємо за припустиме формування ремонтного фонду за рахунок частини внеску співвласників на утримання спільного майна. Однак у такому разі вважаємо за необхідне забезпечити окремий облік коштів, витрачених на поточний і капітальний ремонт. Це зумовлено необхідністю забезпечити цільове витрачання бюджетних коштів, оскільки, згідно з чинним законодавством у сфері соціального захисту населення, пільги окремим категоріям громадян та житлові субсидії надаються для відшкодування витрат на утримання житла, які включають поточний ремонт, але не включають капітального ремонту.

Закон України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» не визначає жодних спеціальних правил витрачання коштів ремонтного та резервного фондів. Це змушує керуватися загальним правилом, встановленим ч. 2 ст. 21 Закону України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку», яка передбачає, що «використання та розпорядження коштами здійснюється відповідно до статуту та затвердженого кошторису».

Варто зазначити, що в дійсності Типовий статут об'єднання співвласників багатоквартирного будинку, затверджений Наказом Держжитлокомунгоспу України від 27.08.2003 р. № 141 [4], а відповідно – і статuti більшості діючих ОСББ, складені відповідно до нього, не містять жодних додаткових правил щодо витрачання коштів ремонтного і резервного фондів порівняно з Законом України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку». Таким чином, єдиними документами, які регламентують витрачання коштів ремонтного і резервного фондів, на практиці є затверджені загальними зборами ОСББ кошториси, а також рішення самих загальних зборів щодо здійснення тих чи інших витрат.

Підкреслимо, що вищенаведене не суперечить іншій нашій тезі про те, що при формуванні ремонтного та резервного фондів складання кошторису їх витрачання не є обов'язковим. Адже ще вище йшлося про формування фондів, а тут – про витрачання.

Таким чином, незалежно від того, чи складався кошторис при визначенні розміру внесків до ремонтного і резервного фондів, для здійснення витрат із них наявність кошторису є обов'язковою.

Відповідно до ст. 10 Закону України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» затвердження кошторису є компетенцією виключно загальних зборів ОСББ. До компетенції правління ОСББ належить лише підготовка кошторису та розпорядження коштами об'єднання відповідно до вже затвердженого загальними зборами кошторису.

ВИСНОВКИ

Закон України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» допускає, але не вимагає створення спеціальних фондів в ОСББ. При цьому сам закон більше не містить жодних вказівок на порядок формування і витрачання коштів таких фондів, відсилаючи до порядку, визначеного Кабінетом Міністрів України. Такий порядок («Порядок створення спеціальних фондів об'єднання співвласників багатоквартирного будинку») затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 11 жовтня 2002 р. № 1521 [2]. Згідно із зазначеним Порядком, спеціальні фонди об'єднання створюються для виконання заходів, пов'язаних зі значним витрачанням коштів, зокрема для: обладнання будинку засобами обліку та регулювання теплової енергії, холодної та гарячої води, впровадження енергозберігаючих заходів; обладнання під'їздів місцями для охорони; проведення робіт з удосконалення експлуатації внутрішньобудинкових інженерних систем; капітального ремонту будинку; інших заходів, визначених загальними зборами.

На думку автора цієї статті, наведене положення Порядку не повною мірою відповідає Закону України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку». По-перше, стосовно цілей, на які можуть витрачатися кошти спеціальних фондів, закон містить лише вказівку на «цілі, що передбачені статутом». Відповідно, на цілі, статутом не передбачені, кошти цільових фондів витрачатися не можуть – навіть при наявності відповідного рішення загальних зборів; якщо певні цілі статутом конкретного ОСББ не передбачені, спершу необхідно внести зміни до статуту. По-друге, Порядок пропонує фінансувати капітальний ремонт будинку за рахунок коштів спеціального фонду. На нашу думку, це є недоцільним, оскільки в ОСББ обов'язково повинен створюватися ремонтний фонд. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» № 2866-III від 29.11.2001 р. // Відомості Верховної Ради України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2866-14>
2. Постанова Кабінету Міністрів України «Про реалізацію Закону України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» № 1521 від 11.10.2002 р. // Відомості Верховної Ради України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1521-2002-%D0%BF>
3. Цивільний кодекс України // Відомості Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
4. Типовий статут об'єднання співвласників багатоквартирного будинку, затверджений Наказом Держжитлокомунгоспу України № 141 від 27.08.2003 р. // Відомості Верховної Ради

України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>

5. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

6. **Бабаєв В. М.** Управління міським господарством: теоретичні та прикладні аспекти / В. М. Бабаєв / Національна академія держ. управління при Президенті України; Харківський регіональний ін-т. – Х. : Видавництво ХарРІ НАДУ, 2004. – 204 с.

7. **Ковалевський Г. В.** Інтегральна системна концепція як інструмент комплексного розвитку міста / Г. В. Ковалевський, В. Т. Семенов, Т. В. Казак // Збірник наукових праць Української Академії державного управління при Президенті України. – Харків : УАДУ ХФ, 2001. – С 75–76.

8. **Онищук Г. І.** Міський комплекс України: теорія та практика розвитку : дис. ... д-ра екон. наук: 08.10.01 / Г. І. Онищук. – К., 2002. – 437 с.

9. **Шутенко Л. Н.** Технологические основы формирования и оптимизации жизненного цикла городского жилого фонда (теория, практика, перспективы) / Л. Н. Шутенко. – Харьков : Майдан, 2002. – 1054 с.

REFERENCES

Babaiev, V. M. *Upravlinnia miskym hospodarstvom: teoretychni ta prykladni aspekty* [Urban management: theoretical and applied aspects]. Kharkiv: Vyd-vo KharRI NADU, 2004.

Kovalevskiy, H. V., Semenov, V. T., and Kazak, T. V. "Intehralna systemna kontseptsii iak instrument kompleksnoho rozvytku mista" [The integrated system concept as a tool for integrated development]. In *Zbirnyk naukovykh prats Ukrainsoi Akademii derzhavnogo upravlinnia pry Prezidentovi Ukrainy*, 75-76. Kharkiv: UADU KhF, 2001.

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

[Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

[Legal Act of Ukraine] (2001). <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2866-14>

[Legal Act of Ukraine] (2002). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1521-2002-%D0%BF>

Onyshchuk, H. I. "Miskyi kompleks Ukrainy: teoriia ta praktyka rozvytku" [City of Ukraine: Theory and Practice Development]. *Dys. ... d-ra ekon. nauk: 08.10.01*, 2002.

Shutenko, L. N. *Tekhnologicheskie osnovy formirovaniia i optimizatsii zhiznennogo tsikla gorodskogo zhilogo fonda (teoriia, praktika, perspektivy)* [The technological basis for the formation and optimization of the life cycle of the municipal housing stock (the theory, practice, prospects)]. Kharkiv: Maydan, 2002.

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕВЕЛОПЕРСЬКИХ КОМПАНІЙ НА РИНКУ НЕРУХОМОСТІ УКРАЇНИ

© 2015 РОМАНЕНКО Л. Ф., ПРОКОПЕНКО В. Ю., СТОЛБОВА М. А.

УДК 336.77

Романенко Л. Ф., Прокопенко В. Ю., Столбова М. А. Аналіз діяльності девелоперських компаній на ринку нерухомості України

У статті проведено аналіз і оцінку девелоперської діяльності на ринку нерухомості. Проаналізовано такі показники ринку нерухомості, як рівень вакантності в сегментах офісної нерухомості та торговельної нерухомості. Проведено оцінку динаміки ринка офісної нерухомості України. Проаналізовано ключові показники сегмента торгової нерухомості. Виявлено основні проблеми розвитку девелоперської діяльності на ринку нерухомості сучасної України.

Ключові слова: девелопер, девелоперська компанія, девелоперська діяльність, ринок нерухомості, торгова нерухомість, офісна нерухомість, комерційна нерухомість.

Табл.: 5. **Бібл.:** 10.

Романенко Лариса Федорівна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

Прокопенко Валерія Юріївна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри соціально-економічних дисциплін, Харківський національний університет внутрішніх справ (пр. 50-річчя СРСР, 27, Харків, 61080, Україна)

E-mail: luluz@ukr.net

Столбова Марія Анатоліївна – асистент, кафедра маркетингу, Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна» (вул. Хорива, 1-Г, Київ, 04071, Україна)

УДК 336.77

Романенко Л. Ф., Прокопенко В. Ю., Столбова М. А. Анализ деятельности девелоперских компаний на рынке недвижимости Украины

В статье проведен анализ и оценка девелоперской деятельности на рынке недвижимости. Проанализированы такие показатели рынка недвижимости, как уровень вакантности в сегментах офисной недвижимости и торговой недвижимости. Проведена оценка динамики рынка офисной недвижимости Украины. Проанализированы ключевые показатели сегмента торговой недвижимости. Выявлены основные проблемы развития девелоперской деятельности на рынке недвижимости современной Украины.

Ключевые слова: девелопер, девелоперская компания, девелоперская деятельность, рынок недвижимости, торговая недвижимость, офисная недвижимость, коммерческая недвижимость.

Табл.: 5. **Библ.:** 10.

Романенко Лариса Федоровна – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры маркетинга, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

Прокопенко Валерия Юрьевна – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры социально-экономических дисциплин, Харьковский национальный университет внутренних дел (пр. 50-летия СССР, 27, Харьков, 61080, Украина)

E-mail: luluz@ukr.net

Столбова Мария Анатольевна – ассистент, кафедра маркетинга, Открытый международный университет развития человека «Украина» (ул. Хорива, 1-Г, Киев, 04071, Украина)

UDC 336.77

Romanenko L. F., Prokopenko V. Yu., Stolbova M. A. Analysis of the Development Companies' Activity at the Ukrainian Real Estate Market

The article analyzes and evaluates the development activities at the real estate market. Such indicators of the real estate market as the vacancy rate in the segments of the office real estate as well as retail real estate have been analyzed. An evaluation of dynamics of the office real estate market of Ukraine was carried out. The key indicators of the retail real estate segment have been analyzed. The major problems of evolution of the development activity at the real estate market of contemporary Ukraine have been identified.

Key words: developer, development company, development activity, real estate market, retail real estate, office real estate, commercial real estate.

Tabl.: 5. **Bibl.:** 10.

Romanenko Larysa F. – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor of the Department of Marketing, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

Prokopenko Valeriia Yu. – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor of the Department of Social and Economic Disciplines, Kharkiv National University of Internal Affairs (pr. 50-richchya SRSR, 27, Kharkiv, 61080, Ukraine)

E-mail: luluz@ukr.net

Stolbova Mariia A. – Assistant, Department of Marketing, Open International University of Human Development «Ukraine» (vul. Khoryva, 1-G, Kyiv, 04071, Ukraine)

Оцінка й аналіз вітчизняного ринку девелоперської діяльності ускладнюються відсутністю відповідної офіційної статистики. Разом з цим, ряд компаній періодично здійснюють огляди ринку нерухомості, що дозволяє виявити ряд основних тенденцій розвитку. Більша частина оглядів присвячена Києву, де ринок нерухомості найбільш розвинутий, а також низці великих міст (Харків, Дніпропетровськ, Львів, Одеса), у той час як менші міста, як правило, залишаються без уваги.

Дослідження проблем, існуючих на девелоперському ринку, є однією з передумов побудови ефективної моделі розвитку національної економіки, форму-

вання якісно нових форм впливу на процес перебудови виробничо-промислової та інвестиційної-інноваційної інфраструктури, що існує в Україні, до такого рівня, щоб вона могла виробляти конкурентоспроможну продукцію. Сьогодні для України, у зв'язку з необхідністю виходу на передові промислово-інноваційні рубежі та з урахуванням уже нагромадженого промислового й інтелектуального потенціалу, формування ефективного механізму управління діяльністю промисловими компаніями є завданням особливої важливості.

Питання дослідження проблем ринку нерухомості та функціонування девелоперських компаній на ринку

нерухомості розглядаються в роботах українських і зарубіжних вчених, серед яких: А. Асаул, В. Бузирев, І. Бачурінська, О. Грищенко, В. Горемикін, С. Грибовський, М. Діба, С. Максимов, Е. Озеров, Є. Поліщук, Тарасевич, І. Ч. Хьюлет, Г. Кауфман, Р. Пейзера, А. Фрай і багато інших.

Метою даної роботи є аналіз і оцінка вітчизняного ринку девелоперської діяльності для виявлення основних тенденцій його розвитку.

За даними огляду ринку нерухомості за 2014 р., підготовленого компанією Ukrainian Trade Guild, протягом січня – листопада 2014 р. загальна сума виконаних будівельних робіт в Україні склала 44,2 млрд грн. Індекс будівельної продукції за даний період, порівняно з аналогічним періодом 2013 р., склав 80,7%. У загальному обсязі будівництво скоротилось на 19,3%; особливо суттєвим було скорочення у сегменті комерційної нерухомості (33,6%), натомість, будівництво житлових будівель зросло на 4,8%. Скоротився обсяг будівництва інженерних споруд (на 19%). Нове будівництво, реконструкція та технічне переоснащення склали 83,0% від загального обсягу виконаних будівельних робіт, капітальний і поточний ремонт – 9,6% і 7,4% відповідно [1, с. 5; 6, 7].

Досить суттєвою проблемою в діяльності девелоперських компаній на сьогодні є обмежений доступ до джерел зовнішнього фінансування [10]. Схеми фінансово-кредитного забезпечення та залучення інвестицій, що використовувались у докризовий період (до 2008 р.), на сьогодні залишаються малоефективними. Через високі ризики, що асоціюються з ринком комерційної нерухомості, а також незрозумілості економічних перспектив, первинне розміщення акцій або випуск облігацій для девелоперів наразі є малодоцільними. У свою чергу, обслуговування банківських кредитів є достатньо дорогим. У результаті, не лише будівництво

нових проектів, але й продовження проектів у реалізації на цей час є проблематичним.

Сьогодні діяльність девелоперських компаній на українському ринку ускладнюється не лише наслідками глобальної економічної кризи, а й активними бойовими діями на Сході та загальним загостренням політичної та економічної ситуації в державі.

Так, розвиток ринку комерційної нерухомості ускладнюється загальним зниженням товарного обігу на тлі погіршення економічної ситуації у державі. У зв'язку з цим зростає дисбаланс між попитом і пропозицією на даному ринку: хоча нові площі вводяться в експлуатацію, рівень вакантності приміщень зростає.

Для ринку офісної нерухомості виключенням з негативного тренду був лише 2010 р., коли відбулося певне зниження рівня вакантності, який значно зріс у кризовому 2009 р., після цього він постійно зростає (табл. 1).

У цілому, 2014 р. виявився достатньо складним для ринку офісної нерухомості. Більшість транзакцій з оренди приміщень була пов'язана з переїздом компаній, а не з виходом на ринок нових клієнтів.

Подібна ситуація спостерігається і на столичному ринку офісної нерухомості [3, с. 2] (табл. 2).

А якщо відрізняється ситуація на ринку торговельної нерухомості. Після кризових 2008–2009 рр. рівень вакантності приміщень постійно знижувався до 2012 р., після чого знову почав зростати. У 2013 р. це було пов'язано з насиченням ринку новими об'єктами, які були зведені в умовах подолання стагнації на ринку, починаючи з 2010 р., у 2014 р. рівень вакантності додатково зріс за рахунок ускладнення економічної та політичної ситуації на ринку (табл. 3).

У цілому, на ринку торговельної нерухомості в Києві, незважаючи на зростання пропозиції (за рахунок

Таблиця 1

Рівень вакантності офісної нерухомості

Показник	Рік							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Рівень вакантності	1–2%	4–5%	24,5%	17%	19%	25%	27,5%	30%

Джерело: складено за даними [2].

Таблиця 2

Динаміка ринку офісної нерухомості України

Показник	2013 р.		2014 р.		Зміна	
	А	В	А	В	А	В
Загальна пропозиція, кв. м	1 487 600		1 586 460		+7%	
Нова пропозиція, кв. м	125674		99 460		–20%	
Орендна ставка, дол./кв. м/міс.	25–45	15–25	20–35	10–20	–21%	–25%
Експлуатаційні платежі, дол./кв. м/міс.	5–8	3–6	5–8	3–6	–	–
Вакантність	26	16	30	21,5	+4%	+5,5%
Коефіцієнт загальних площ, %	15–20	10–15	15–20	10–15	–	–
Поглинення ринку, кв. м	92 000		60 000		–35%	

Джерело: складено за даними [3, с. 2].

завершення проектів, що будувались), у 2014 р. спостерігається певне гальмування, що проявляється у суттєвому підвищенні вакантності, пов'язаному зі скороченням планів розвитку роздрібних операторів, складною економічною ситуацією, падінням споживчого попиту; для ряду щойно введених в експлуатацію об'єктів рівень вакантності перевищує 50% [1, с. 15; 6; 7]. Окрім цього, для 2014 р. характерними були призупинення реалізації раніше анонсованих проектів або їх перенесення на пізніші терміни [4; 8].

У даному сегменті також спостерігається збільшення дисбалансу між попитом і пропозицією, та навіть вищий відсоток вакантності.

Таким чином, значним негативним фактором розвитку девелоперської діяльності на ринку комерційної нерухомості є не лише складність у залученні девелоперами грошових коштів для реалізації своїх проектів, а й суттєве зниження попиту на об'єкти нерухомості у зв'язку з ускладненням економічної та політичної обстановки. Разом з тим, навіть за цих несприятливих умов, діяльність девелоперів продовжується. Незважаючи на певне уповільнення зростання пропозиції нових об'єктів нерухомості, за 2014 р. на ринку офісної нерухомості у Києві пропозиція зросла на 7%, на ринку торгівельної – на 8% (табл. 4).

Як і у випадку з ринком комерційної нерухомості, починаючи з 2010 р., ринок житлової нерухомості демонстрував тенденцію до виходу зі стагнації, пов'язаної зі світовою економічною кризою, та уповільнення розвитку у 2014 р., пов'язане з дестабілізацією економічної та політичної ситуації.

Характерною рисою попиту на житло є відносно низька питома вага житлових площ, що придбаваються у кредит. Так, у 2010 р. у Києві цей показник склав 9% угод, у 2011 р. – 6%, у 2012 р. – 3%, у 2013 р. – 7%, у 2014 р. – 2% [5]. Це свідчить про слабку участь банківської системи у сприянні розширення попиту на об'єкти житлової нерухомості.

Ринок житлової нерухомості в Україні протягом останнього року розвивався неоднорідно. Хоча, в цілому, рівень будівництва нових житлових будівель зріс порівняно з минулим роком, цей показник досягнуто за рахунок ряду регіонів, де спостерігалось суттєве зростання у даному сегменті (Одеська область – на 221,4 тис. кв. м, або 57,7%, Івано-Франківська область – на 198,2 тис. кв. м, або 53,5%, Львівська область – на 195,5 тис. кв. м, або 55,1%, Хмельницька область – на 77,8 тис. кв. м, або 68,3%). Натомість, у Києві обсяг уведеного в експлуатацію житла скоротився на 374,3 тис. кв. м, або на 39,7% [9, с. 2] (табл. 5).

Разом з цим, кількість договорів купівлі-продажу об'єктів житлової нерухомості у I півріччі 2014 р. скоротився порівняно з аналогічним періодом 2013 р. [9, с. 19].

Слід відзначити, що у Києві протягом 2014 р. домінували угоди на первинному ринку житлової нерухомості (58% проти 42%), що було досягнуто запровадженням ряду «програм лояльності», спрямованих на підтримання активності ринку і згладжування негативних наслідків ослаблення національної валюти, а також зростанням довіри до забудовників внаслідок підвищення якості роботи девелоперських компаній, дотри-

Таблиця 3

Рівень вакантності торгівельної нерухомості

Показник	Рік					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Рівень вакантності	2-5%	2,5%	1,2%	0,8%	1,7%	7,5%

Джерело: складено за даними [5].

Таблиця 4

Ключові показники торгівельної нерухомості (м. Київ)

Ринкові показники	2013 р.	2014 р.	Зміна	2015 р. (березень)
Загальна пропозиція, кв. м	1 000 000	1 073 939	+8%	1 073 939
Нова пропозиція, кв. м	1127	937	-16,8%	826
Мінімальна орендна ставка, грн/кв. м/міс. (галерея моди, 100-200 кв. м)	240	300	-17%	450
Максимальна орендна ставка, грн/кв. м/міс. (галерея моди, 100-200 кв. м)	800	960	-20%	1000
Середня орендна ставка, грн/кв. м/міс. (галерея моди, 100-200 кв. м)	560	596	-(10-40)% фіксація курсу долара	
Вакантність	1,7	7,5	+5,8%	7,5
Відвідуваність, осіб/1000 кв. м	945	867	-9%	787
Відвідуваність регіональних ТЦ, осіб/1000 кв. м	530	654	+19%	651
Відвідуваність окружних ТЦ, осіб/1000 кв. м	1127	937	-16,8%	826

Джерело: складено за даними [1, с. 9].

Окремі показники функціонування ринку нерухомості

Область	Кількість договорів купівлі-продажу квартир і житлових будинків			Кількість договорів іпотеки		
	I півріччя 2013 р.	II півріччя 2013 р.	I півріччя 2014 р.	I півріччя 2013 р.	II півріччя 2013 р.	I півріччя 2014 р.
Вінницька	2 680	5 123	2 106	210	414	138
Волинська	1 371	2 456	992	230	287	131
Дніпропетровська	10 961	17 686	7 848	730	947	561
Донецька	14 405	22 254	8 613	1 014	1 542	567
Житомирська	2 448	4 568	1 694	200	257	76
Закарпатська	1 245	2 341	978	212	309	135
Запорізька	4 598	7 776	3 599	405	542	272
Івано-Франківська	1 485	2 499	1 110	205	335	129
Київська	5 555	9 396	4 708	314	514	245
Кіровоградська	2 466	4 624	1 821	163	201	77
Луганська	5 945	9 761	3 678	395	552	157
Львівська	3 907	6 650	3 916	597	848	463
Миколаївська	2 627	4 697	2 105	209	296	104
Одеська	5 407	9 522	4 117	554	804	431
Полтавська	3 932	6 186	3 382	384	596	267
Рівненська	1 545	3 052	1 361	138	269	112
Сумська	2 586	4 214	2 001	312	371	183
Тернопільська	1 226	2 320	991	174	236	100
Харківська	8 406	15 627	7 033	1 011	1 452	773
Херсонська	2 283	4 064	1 594	292	342	176
Хмельницька	2 487	4 081	1 967	252	348	163
Черкаська	2 839	5 155	2 362	183	226	112
Чернігівська	2 210	4 121	2 018	122	167	73
Чернівецька	1 194	2 122	988	167	227	100
Київ	10 634	16 463	7 696	3 471	5 850	2 915
Усього	104 442	176 758	78 678	11 944	17 932	8 460

Джерело: складено за даними [9].

манья (іноді – і випередження) ними заявлених строків будівництва та посилення їх репутації [9, с. 20].

Ринок девелоперських компаній в Україні представлений як вітчизняними (Будхаус Груп, Макрокап-Девелопмент Україна, ДСН, Край Проперті), так і закордонними (Arricano, «Іммошан Україна» (входить до групи Auchan), Multi Development Ukraine) компаніями.

ВИСНОВКИ

Значною проблемою діяльності девелоперських компаній на сьогодні є обмежений доступ до джерел зовнішнього фінансування. Схеми залучення інвестицій, що використовувались у докризовий період (до 2008 р.), на сьогодні залишаються малоефективними. Через високі ризики, що асоціюються з ринком комерційної нерухомості, а також незрозумілості економічних перспектив, первинне розміщення акцій або випуск облігацій для девелоперів наразі є малодоцільними. У свою чергу, обслуговування банківських кредитів є достатньо

дорогим. У результаті, не лише будівництво нових проєктів, але й продовження проєктів у реалізації сьогодні є проблемним.

У цілому, подальші перспективи розвитку девелоперської діяльності в Україні достатньо суперечливі. З одного боку, на ринок вкрай негативно впливає ускладнення економічної та політичної ситуації в державі, з іншого – перспективи євроінтеграції. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Обзор рынка торговой недвижимости Киева и регионов. Итоги 2014 г. / UTG Company, Office Market Report. – 2014. – 35 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://utgcompany.com/static/content/download3/obzor-rynka-torgovoy-2014-6.pdf>
2. За даними CBRE Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cbre.ua/ua_uk/research/market_reports
3. Обзор рынка офисной недвижимости. Киев. Итоги 2014 г. / UTG Company, Office Market Report. – 2014. – 11 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://utgcompany.com/static/content/download3/obzorrynka-ofisnoy-2014-2.pdf>

4. Сайт видання Commercial Property [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://utgcompany.com/static/content/download3/obzor-rynka-ofisnoy-2014-2.pdf>
5. За даними Української торгівельної гільдії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://utgcompany.com/>
6. Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Міністерство юстиції України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.minjust.gov.ua>
8. Куда движется рынок столичной недвижимости? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://rian.com.ua/press/20150827/372705770.html>
9. Обзор рынка жилой недвижимости Киева. Итоги 2014 г. / UTG Company, Office MarketReport. – 2014. – 22 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://utgcompany.com/static/content/download3/obzor-rynka-jiloy-2014-2.pdf>
10. **Диба М. І.** Девелоперські компанії на інвестиційному ринку України : монографія / М. І. Диба, Є. А. Поліщук. – К. : КНЕУ, 2011. – 422 с.

REFERENCES

Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Ofitsiyniy sait. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Dyba, M. I., and Polishchuk, Ye. A. *Developerski kompanii na investytsiinomu rynku Ukrainy* [Development company in the investment market of Ukraine]. Kyiv: KNEU, 2011.

“Kuda dvizhetsia rynek stolichnoy nedvizhimosti?” [Where is the capital's real estate market?]. <http://rian.com.ua/press/20150827/372705770.html>

Ministerstvo iustytzii Ukrainy. Ofitsiyniy sait. <http://old.minjust.gov.ua>

“Obzor rynka togovoy nedvizhimosti Kieva i regionov. Itogi 2014 g.” [Review of the retail property market in Kiev and regions. Results in 2014]. <http://utgcompany.com/static/content/download3/obzor-rynka-torgovoy-2014-6.pdf>

“Obzor rynka ofisnoy nedvizhimosti. Kiev. Itogi 2014 g.” [Overview of the office market. Kiev. Results in 2014]. <http://utgcompany.com/static/content/download3/obzorrynka-ofisnoy-2014-2.pdf>

“Obzor rynka zhiloy nedvizhimosti Kieva. Itogi 2014 g.” [Overview of the real estate market in Kiev. Results in 2014]. <http://utgcompany.com/static/content/download3/obzor-rynka-jiloy-2014-2.pdf>

Sait vydannia Commercial Property. <http://utgcompany.com/static/content/download3/obzor-rynka-ofisnoy-2014-2.pdf>

“Za danymy Ukrainskoi torhivelnii hildii” [According to the Ukrainian Trade Guild]. <http://utgcompany.com/>

“Za danymy CBRE Ukraina” [According to CBRE Ukraine]. http://www.cbre.ua/ua_uk/research/market_reports

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЗАЛЕЖНОСТІ ПІДГАЛУЗЕЙ МАШИНОБУДУВАННЯ ВІД ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

© 2015 МОСКАЛЕНКО К. І.

УДК 339.92

Москаленко К. І. Методичний підхід до оцінки залежності підгалузей машинобудування від зовнішньоекономічної діяльності

Метою статті є розробка та впровадження методичного підходу до оцінки залежності підгалузей машинобудування від зовнішньоекономічної діяльності. Підкреслено, що рівень розвитку машинобудування є одним з показників економічного і промислового розвитку держави, що обумовлює науково-технічний прогрес як власних підприємств, так і підприємств усіх галузей промисловості. Визначена питома вага підгалузей у загальній кількості підприємств машинобудування у 2014 р. Проаналізовано динаміку обсягу експорту та імпорту продукції підгалузей машинобудування та динаміку коефіцієнта покриття експортом імпорту продукції підгалузей машинобудування у 2010–2014 рр. Запропоновано методичний підхід до оцінки залежності підгалузей машинобудування від зовнішньоекономічної діяльності, що базується на визначенні показників експортоорієнтованості та імпортозалежності підприємств і дозволяє порівнювати підгалузі машинобудування між собою в часовому аспекті за показником залежності від зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: методичний підхід, оцінка, залежність, машинобудування, зовнішньоекономічна діяльність.

Рис.: 6. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 8.

Москаленко Каріна Ігорівна – аспірантка, кафедра економіки та менеджменту, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: panova.karinaa@yandex.ru

УДК 339.92

UDC 339.92

Москаленко К. И. Методический подход к оценке зависимости подотраслей машиностроения от внешнеэкономической деятельности

Целью статьи является разработка и внедрение методического подхода к оценке зависимости подотраслей машиностроения от внешнеэкономической деятельности. Подчеркнуто, что уровень развития машиностроения является одним из показателей экономического и промышленного развития государства, что обуславливает научно-технический прогресс как собственных предприятий, так и всех предприятий промышленности. Определен удельный вес подотраслей в общем количестве предприятий машиностроения в 2014 г. Проанализирована динамика объема экспорта и импорта продукции подотраслей машиностроения и динамика коэффициента покрытия экспортом импорта продукции подотраслей машиностроения в 2010–2014 гг. Предложен методический подход к оценке зависимости подотраслей машиностроения от внешнеэкономической деятельности, который базируется на определении показателей экспортоориентированности и импортозависимости предприятий и позволяет сравнивать подотрасли машиностроения между собой во временном аспекте по показателю зависимости от внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: методический подход, оценка, зависимость, машиностроение, внешнеэкономическая деятельность.

Рис.: 6. **Табл.:** 2. **Библ.:** 8.

Москаленко Карина Игоревна – аспирантка, кафедра экономики и менеджмента, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: panova.karinaa@yandex.ru

Moskalenko K. I. Methodical Approach to Assessing the Dependency of Machine-Building Sub-Sectors from Foreign Economic Activity

The article is aimed at development and implementation of a methodological approach to the assessment of dependency of the machine-building sub-sectors from foreign economic activity. It is emphasized that the level of development of machine-building is one of the indicators of economic and industrial development of the State, which determines the scientific-technological progress of both private owned enterprises and all enterprises of the industry. Proportion of the sub-sectors in the total number of enterprises of machine-building in 2014 has been determined. Dynamics of exports and imports of goods produced by the machine-building sub-sectors as well as dynamics of the ratio of coverage of the products import through the export as for machine-building sub-sectors in 2010–2014 have been analyzed. A methodical approach to assessing dependency of the machine-building sub-sectors from foreign economic activity has been proposed, based on definition of indicators of export orientation and dependence on import of the enterprises, which provides for comparison of sub-sectors in the temporary aspect in terms of dependence from the foreign trade activities.

Key words: methodical approach, assessment, dependency, machine-building, foreign economic activity.

Pic.: 6. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 8.

Moskalenko Karina I. – Postgraduate Student, Department of Economics and Management, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: panova.karinaa@yandex.ru

Машинобудування є однією з найбільш важливих, потужних і перспективних галузей промисловості, яка забезпечує комплексну механізацію, автоматизацію та роботизацію трудомістких процесів виробництва. Рівень розвитку машинобудування є одним з показників економічного і промислового розвитку держави, що обумовлює науково-технічний прогрес як власних підприємств, так і підприємств усіх галузей промисловості. Машинобудування відіграє визначальну роль у створенні і розвитку матеріально-технічної бази внутрішнього виробництва шляхом впровадження досягнень науково-технічного прогресу і вдосконалення насамперед техніки і технологій.

Характерною особливістю діяльності підприємств машинобудування в умовах ринкової економіки є значний зсув інтересів у бік зовнішньоекономічних зв'язків [1].

Проблеми формування ефективної зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств та її планування закладено в працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як Макогон Ю. [2], Рум'янцева А. [3], Прокушева Е. [4], Стровський Л. [5], Черевань В. [6] та інших відомих дослідників. Проте, незважаючи на значну опрацьованість даної проблеми, вона є достатньо актуальною, завдяки обставинам, пов'язаним з визначенням пріоритетів розвитку економіки держави.

Метою статті є розробка та впровадження методичного підходу до оцінки залежності підгалузей машинобудування від зовнішньоекономічної діяльності.

Суб'єктами, що працюють у галузі машинобудування, відповідно до законодавчої бази, є юридичні особи, які здійснюють свою діяльність за кодами згідно з КВЕД ДК 009:2010.

За питомою вагою кількості підприємств серед підгалузей у загальному числі підприємств машинобудування України лідирує «Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань» (48%), найменша кількість підприємств, що «виробляють автотранспортні засоби, причепи і напівпричепи» (рис. 1).

Аналізуючи дані за 2011–2014 рр., наведені на рис. 2, можемо зробити висновок, що обсяг реалізованої продукції абсолютно всіх підгалузей машинобудування з кожним роком скорочувався, що говорить про значні наслідки кризи для даної галузі промисловості.

Машинобудівний комплекс нараховує 27 спеціалізованих галузей, у тому числі 53 підгалузі, створені

згідно з потребами національної економіки. За загальною номенклатурою вітчизняного машинобудування нараховувалося сотні тисяч найменувань продукції. Машинобудування забезпечувало у 2014 р. 7,2% загально-го випуску промислової продукції, призначеної в основному для національного ринку. У структурі експорту товарів частка продукції машинобудування у 2014 р. становила 9,6%.

Ступінь розвитку сектора машинобудування будь-якої країни характеризує її матеріально-технічну базу та рівень технологічного прогресу [8]. Розвиток цього сектора економіки в Україні яскраво відображають такі показники: частка сукупного випуску продукції, яка у 2010 р. складає 9,3%, у 2011 р. – 10,1%, 2012 р. – 10,3%, 2013 р. – 8,6%, 2014 р. – 7,2%. Спостерігається негативна тенденція до скорочення з кожним роком питомої ваги реалізованої продукції машинобудування в загальному обсязі реалізованої промислової продукції (товарів, послуг).

У 2010 р. питома вага продукції машинобудування у товарній структурі експорту зовнішньої торгівлі складала 17,85%, у 2011 р. – залишилася на тому ж рів-

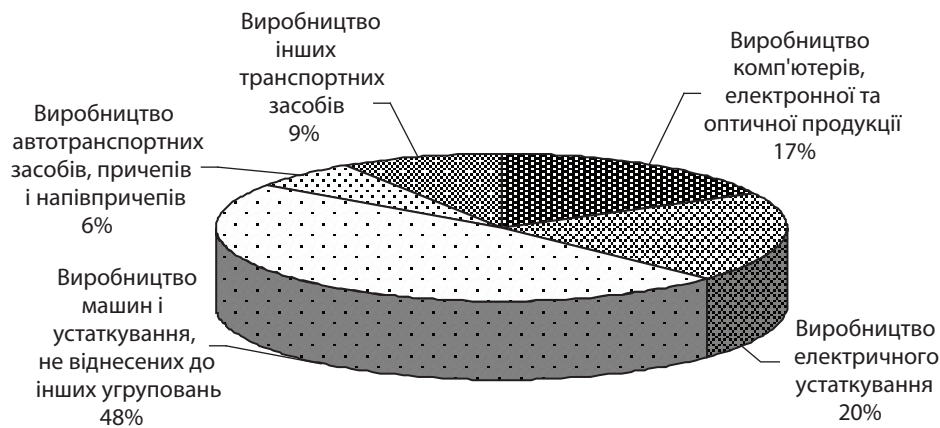


Рис. 1. Питома вага підгалузей у загальній кількості підприємств машинобудування у 2014 р. [7]



Рис. 2. Індекс зміни обсягу реалізованої продукції машинобудування за видами економічної діяльності у 2011–2014 рр. [7]

ні 17,39%. У 2012 р. даний показник суттєво зріс – до 19,31%. У кризові роки 2013–2014 рр. на експорт продукції машинобудування припадало відповідно лише 16,76% і 13,65% загального українського експорту.

Аналізуючи динаміку обсягу експорту продукції машинобудування у 2010–2014 рр., можемо відзначити, що підгалузями, які лідирували за даним сумарним показником у цей період, були «Виробництво машин і устаткування, не віднесені до інших угруповань» та «Виробництво інших транспортних засобів». Підгалузями з найменшим обсягом експорту були «Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції» та «Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів». 2012 р. можна відзначити як рік з максимальним обсягом експорту продукції підприємств усіх підгалузей машинобудування (рис. 3).

У 2010 р. питома вага продукції машинобудування в товарній структурі імпорту зовнішньої торгівлі складала 20,89%, у 2011 р. – ще зросла до 24,23%. У 2012 р. даний показник збільшився до 26,50%. У кризові роки (2013–2014 рр.), через стрімку девальвацію національної валюти, обсяг імпорту продукції машинобудування скоротився і становив відповідно 25,25% і 22,08% загального українського імпорту.

Аналізуючи динаміку обсягу імпорту продукції підгалузей машинобудування у 2010–2014 рр., можемо відзначити, що товарами, які користувалися найбільшим попитом і відповідно – найбільше імпортувалися в Україну, були: електричне устаткування, машини і устаткування, не віднесені до інших угруповань, автотранспортні засоби, причепа і напівпричепа. Натомість така продукція підгалузей машинобудування у значно менших обсягах імпортувалася до України: комп'ютери, електронна та оптична продукція, інші транспортні засоби. 2012 р. можна відзначити також і як рік з найбільшим обсягом імпорту продукції машинобудування (рис. 4).

Таке скорочення експорту та імпорту продукції підгалузей машинобудування є результатом несприятливої кон'юнктури внутрішнього і зовнішніх ринків і, як наслідок, скороченням попиту на нові машини і обладнання. Ці процеси відбуваються на фоні слабкої інвестиційної діяльності вітчизняних та іноземних підприємств, яка має бути спрямована на модернізацію основних засобів (транспорт, будівництво, добувна промисловість).

Коефіцієнт покриття експортом імпорту продукції у 2010–2014 рр. перевищував 100% лише однієї підгалузі машинобудування – «Виробництво інших транспортних засобів», а саме: експорт залізничних локомотивів, рухомого складу, повітряних і космічних літальних апаратів, суден і човнів, перевищував більш ніж в п'ять разів імпорт даної продукції (рис. 5). Імпорт продукції підгалузей «Виробництво електричного устаткування» та «Виробництво машин і устаткування, не віднесені до інших угруповань» у 2010–2013 рр. майже в два рази перевищував її експорт. У 2014 р. це співвідношення змістилося в бік експорту, коефіцієнт зріс, скоротилися обсяги імпорту, оскільки знизилась купівельна спроможність вітчизняних підприємств у закордонних постачальників через складне економічне становище та девальвацію національної валюти. Експорт продукції підгалузі «Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції» у 2010–2014 рр. становив лише 30% від її імпорту. Найнижчим же співвідношення експорту та імпорту було в підгалузі машинобудування «Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів» (близько 12%). Це говорить про вкрай низьку конкурентоспроможність товарів вітчизняного автопрому на міжнародному ринку, навіть, попит вітчизняного ринку спрямований на придбання даного виду продукції у закордонних постачальників.

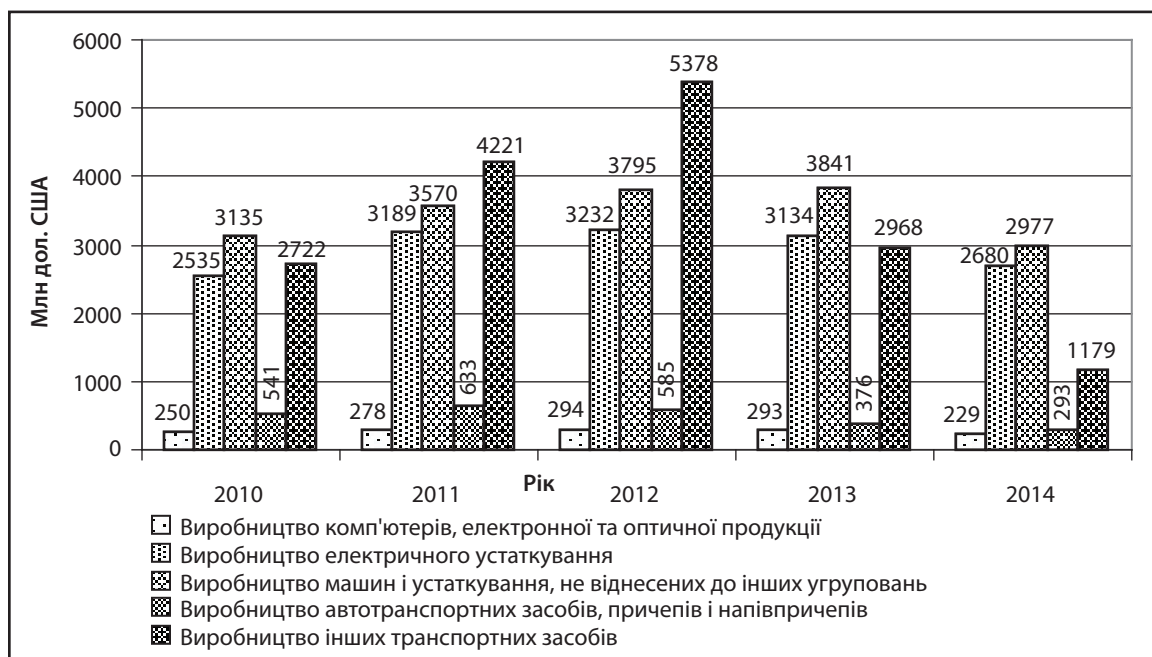


Рис. 3. Динаміка обсягу експорту продукції підгалузей машинобудування у 2010–2014 рр. [7]

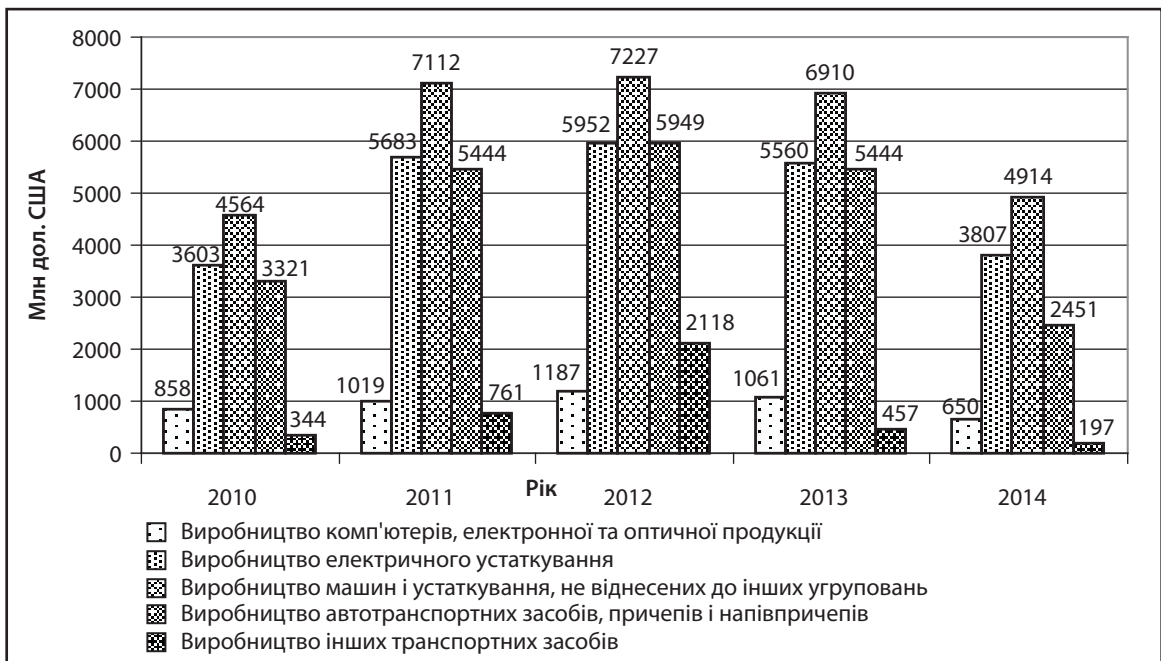


Рис. 4. Динаміка обсягу імпорту продукції підгалузей машинобудування у 2010–2014 рр. [7]

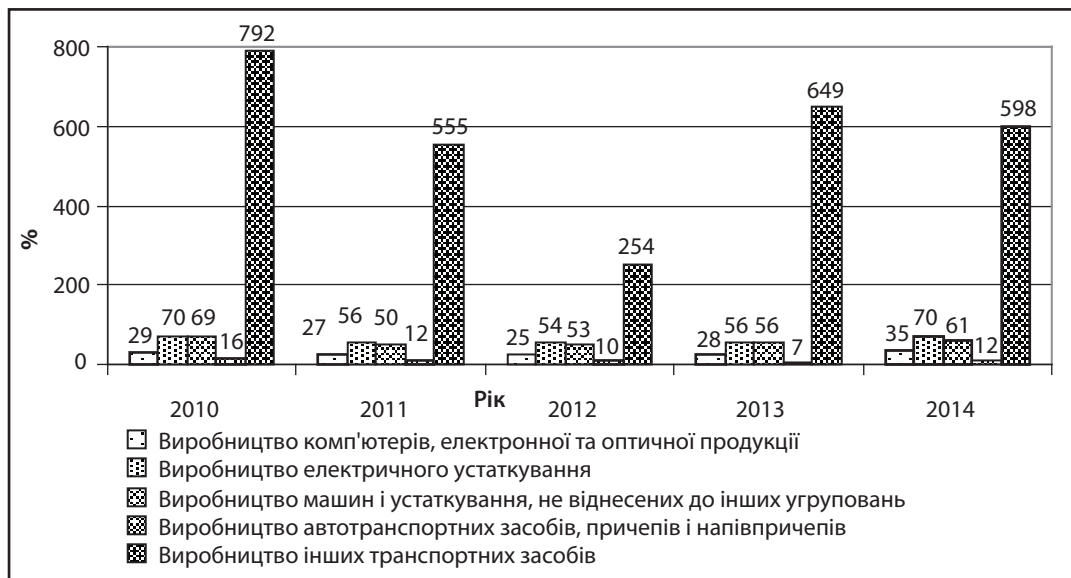


Рис. 5. Динаміка коефіцієнта покриття експортом імпорту продукції підгалузей машинобудування у 2010–2014 рр. [7]

Пропонуємо застосовувати методичний підхід до оцінки залежності підгалузей машинобудування від зовнішньоекономічної діяльності, що базується на визначенні показників експортоорієнтованості та імпортозалежності підприємств і дозволяє порівнювати підгалузі машинобудування між собою в часовому аспекті за показником залежності від зовнішньоекономічної діяльності.

Як показник експортоорієнтованості пропонуємо використовувати частку експорту в сукупному обсязі виробництва продукції підгалузей машинобудування (%). Як показник імпортозалежності пропонуємо розглядати частку імпортованої в сукупному обсязі сировини для виробництва готової продукції підгалузей машинобудування (%).

Зовнішньоекономічна діяльність – це двосторонній процес. Безумовно, для вітчизняної економіки позитивною тенденцією є зростання обсягу експорту продукції підгалузей машинобудування (зростання показника експортоорієнтованості) при одночасному скороченні обсягу імпортованої сировини (скорочення показника імпортозалежності). Національна державна політика має бути спрямована на імпортозаміщення ресурсів підгалузей машинобудування вітчизняними аналогами, що приведе до розвитку супутніх і обслуговуючих галузей промисловості. Проте наше дослідження спрямоване на визначення саме залежності підгалузей машинобудування від зовнішньоекономічної діяльності, тому ми розглядаємо, що якраз позитивне зростання обох показників і експортоорієнтованості, і імпортозалежності свідчить

про зростання залежності підгалузей машинобудування від зовнішньоекономічної діяльності. Пропонуємо визначати показник залежності підгалузей машинобудування від зовнішньоекономічної діяльності як середньоарифметичне показників експортоорієнтованості та імпортозалежності. У *табл. 1* і *табл. 2* наведено динаміку показників експортоорієнтованості та імпортозалежності підгалузей машинобудування у 2010–2014 рр.

Можемо відзначити, що найбільш експортоорієнтованою підгалуззю машинобудування є «Виробництво електричного устаткування», найменш – «Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції». Найбільш імпортозалежною підгалуззю машинобудування є «Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів», найменш – «Виробництво інших транспортних засобів».

Найвищим показник залежності зовнішньоекономічної діяльності протягом 2010–2014 рр. був у підгалузі машинобудування «Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів», найменшим – у підгалузі «Виробництво інших транспортних засобів» (*рис. б*).

ВИСНОВКИ

Запропоновано методичний підхід до оцінки залежності підгалузей машинобудування від зовнішньоекономічної діяльності, який базується на визначенні показників експортоорієнтованості та імпортозалежності підприємств і дозволяє порівнювати підгалузі машинобудування між собою в часовому аспекті за показником залежності від зовнішньоекономічної діяльності. Як показник експортоорієнтованості запропоновано використовувати частку експорту в сукупному обсязі виробництва продукції підгалузей машинобудування (%). Як показник імпортозалежності пропонуємо розглядати

частку імпортованої в сукупному обсязі сировини для виробництва готової продукції підгалузей машинобудування (%). Слід зазначити, що найбільш експортоорієнтованою підгалуззю машинобудування є «Виробництво електричного устаткування», найменш – «Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції»; найбільш імпортозалежною підгалуззю машинобудування є «Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів», найменш – «Виробництво інших транспортних засобів». Найвищим показник залежності зовнішньоекономічної діяльності протягом 2010–2014 рр. був у підгалузі машинобудування «Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів», найменшим – у підгалузі «Виробництво інших транспортних засобів». ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Москаленко К. І. Складові адаптивного планування зовнішньоекономічної діяльності машинобудівного комплексу України. / К. І. Москаленко // Економічний простір : збірн. наук. праць. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2014. – № 90. – С. 32–39.
2. Макогон Ю. В. Внешнеэкономическая деятельность: организация, управление, прогнозирование: учебник / Ю. В. Макогон. – Донецк : Альфа-Прес, 2004. – 344 с.
3. Рум'янцеv А. П. Зовнішньоекономічна діяльність : навч. посіб. / А. П. Рум'янцеv, Н. С. Рум'янцева. – К. : ЦНЛ, 2004. – 377 с.
4. Прокушев Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность. Инкотермс-2000 : учеб. пособ. / Е. Ф. Прокушев. – М. : Дашков и Ко, 2003. – 307 с.
5. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник / Под ред. Л. Е. Стровского. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Юнити-Дана, 2003. – 846 с.
6. Черевань В. П. Міжнародна економічна діяльність : навч. посіб. / В. П. Черевань, А. П. Рум'янцеv, Л. Ф. Романенко. – К. : Видавничий Дім «Слово», 2003. – 280 с.

Таблиця 1

Показник експортоорієнтованості підгалузей машинобудування у 2010–2014 рр., %

Підгалузь машинобудування	Рік				
	2010	2011	2012	2013	2014
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	3,73	2,41	3,73	3,90	2,83
Виробництво електричного устаткування	16,09	19,08	14,60	14,36	13,47
Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	10,24	9,49	10,10	11,04	9,01
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	8,91	8,58	9,04	6,49	5,61
Виробництво інших транспортних засобів	8,55	11,19	13,88	9,77	6,48

Таблиця 2

Показник імпортозалежності підгалузей машинобудування у 2010–2014 рр., %

Підгалузь машинобудування	Рік				
	2010	2011	2012	2013	2014
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	66,07	58,94	51,82	44,69	37,57
Виробництво електричного устаткування	18,93	16,80	14,68	12,55	10,42
Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	30,95	24,00	18,65	6,94	4,76
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	58,51	40,71	50,88	83,58	86,28
Виробництво інших транспортних засобів	0,73	0,68	0,79	1,30	1,81

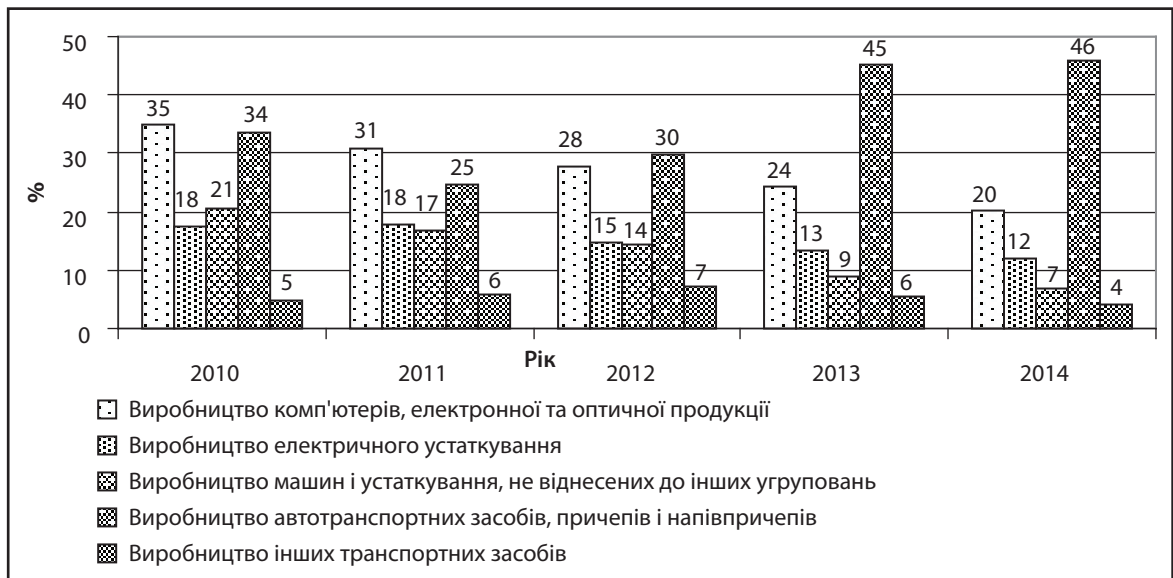


Рис. 6. Динаміка показника залежності підгалузей машинобудування від зовнішньоекономічної діяльності у 2010–2014 рр.

7. КВЕД (ДК 009:2010) : Наказ Держспоживстандарту № 457 від 11.10.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10_i.html

8. Промисловість України: тенденції, проблеми, перспективи : монографія / [Н. В. Тарасова, Л. П. Клименко, В. М. Ємельянов та ін.]. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2011. – 320 с.

REFERENCES

Cherevan, V. P., Rumiantsev, A. P., and Romanenko, L. F. *Mizhnarodna ekonomichna diialnist* [International economic activity]. Kyiv: Slovo, 2003.

[Legal Act of Ukraine] (2010). http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10_i.html

Moskalenko, K. I. "Skладovi adaptivnoho planuvannia zovnishnyoeconomichnoi diialnosti mashynobudivnoho kompleksu

Ukrainy" [The components of adaptive planning of foreign trade activities of engineering complex of Ukraine]. *Ekonomichnyi prostir*, no. 90 (2014): 32-39.

Makogon, Yu. V. *Vneshneekonomicheskaiia deiatelnost: organizatsiia, upravlenie, prognozirovanie* [Foreign Trade: the organization, management and forecasting]. Donetsk: Alfa-Pres, 2004.

Prokushev, E. F. *Vneshneekonomicheskaiia deiatelnost. Inkoterms-2000* [Foreign economic activity. Incoterms 2000]. Moscow: Dashkov i Ko, 2003.

Rumiantsev, A. P., and Rumiantseva, N. S. *Zovnishnyoeconomichna diialnist* [Foreign economic activity]. Kyiv: TsNL, 2004.

Tarasova, N. V. et al. *Promyslovist Ukrainy: tendentsii, problemy, perspektyvy* [Ukraine Industry: Trends, Problems and Prospects]. Mykolaiv: Vyd-vo ChDU im. Petra Mohyly, 2011.

Vneshneekonomicheskaiia deiatelnost predpriiatiiia [Foreign economic activity of the enterprise]. Moscow: Yuniti-Dana, 2003.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВАРНИХ БІРЖ З РЕАЛІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

© 2015 ВІННИЧЕНКО О. В.

УДК 339.172

Вінниченко О. В. Організаційно-економічні основи діяльності товарних бірж з реалізації сільськогосподарської продукції

У статті проаналізовано товарну біржу з юридичного, організаційного та економічного аспектів діяльності. Економічний аспект діяльності пов'язаний з особливостями функцій, які виконує товарна біржа. Розглянуто функції товарної біржі та виділено основні з них: страхування ризиків, ціноутворення, інформаційне забезпечення та забезпечення умов для здійснення торгівлі та підтримання ліквідності. Проаналізовано основні канали оптової реалізації сільськогосподарської продукції. Впровадження та розширення саме біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні сприяє: прискоренню реалізації продукції; скороченню кількості посередницьких структур, ціновій прозорості на ринку в цілому.

Ключові слова: біржова торгівля, інфраструктура біржового товарного ринку, оптова торгівля, учасники біржової торгівлі, функції біржової торгівлі.

Табл.: 4. Бібл.: 27.

Вінниченко Олена Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та кредиту, Харківський національний університет будівництва та архітектури (вул. Сумська, 40, Харків, 61002, Україна)

E-mail: vi_a_vi@mail.ru

УДК 339.172

Винниченко А. В. Организационно-экономические основы деятельности товарных бирж по реализации сельскохозяйственной продукции

В статье проанализирована деятельность товарной биржи в юридическом, организационном и экономическом аспектах деятельности. Экономический аспект деятельности связан непосредственно с функциями, которые выполняет товарная биржа. Рассмотрены функции товарной биржи и выделены основные из них: страхование рисков, ценообразование, информационное обеспечение и обеспечение условий для осуществления торговли и поддержания ликвидности. Рассмотрены основные каналы реализации сельскохозяйственной продукции. Внедрение и расширение именно биржевой торговли сельскохозяйственной продукцией в Украине способствует: быстрой реализации продукции, сокращению количества посреднических структур, ценовой прозрачности на рынке в целом.

Ключевые слова: биржевая торговля, инфраструктура биржевого товарного рынка, оптовая торговля, участники биржевой торговли, функции биржевой торговли.

Табл.: 4. Библ.: 27.

Винниченко Елена Викторовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита, Харьковский национальный университет строительства и архитектуры (ул. Сумская, 40, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: vi_a_vi@mail.ru

UDC 339.172

Vynnychenko O. V. Organizational-Economic Bases of the Activity of Commodity Exchanges in the Sales of Agricultural Products

The article analyzes activities of commodity exchange in the legal, institutional and economic aspects of activity. The economic aspect of activity is directly related to the functions that are performed by commodity exchange. Features of commodity exchange have been considered, as the main ones have been allocated the following: risks insurance, pricing, information provision and provision of conditions for both carrying-out trade operations and maintaining liquidity. The major channels for the sale of agricultural products have been considered. Introduction and expansion of exchange trade specifically in terms of agricultural products in Ukraine provides: a quick sales of products, reducing the number of intermediary structures, pricing transparency in the market as a whole.

Key words: exchange trade, commodity exchange infrastructure, wholesale, participants of exchange trade, exchange trade functions.

Tabl.: 4. Bibl.: 27.

Vynnychenko Olena V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Finance and Credit, Kharkiv National University of Construction Engineering and Architecture (vul. Sumska, 40, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: vi_a_vi@mail.ru

В Україні особлива увага приділяється розвитку біржового ринку сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки. Зокрема, у Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 року [9] з метою розвитку аграрного ринку передбачені такі кроки:

- ✦ розширення обсягів біржової торгівлі;
- ✦ впровадження на товарних біржах сучасної системи електронної торгівлі, яка включає створення системи форвардної торгівлі, створення й організацію вторинного ринку з торгівлі складськими свідоцтвами, створення системи з торгівлі деривативами.

Доцільність такого підходу слід розглядати з декількох точок зору:

- ✦ *по-перше*, за умов існування розвиненого біржового товарного ринку вирішується цілий ряд завдань як для виробників, так і для споживачів сільськогосподарської продукції: прискорюєть-

ся процес реалізації продукції, формуються прозорі оптові ціни, відсутні значні цінові коливання;

- ✦ *по-друге*, з точки зору держави біржова торгівля сільськогосподарською продукцією за необхідності дозволяє вирішувати питання ціноутворення і балансування попиту.

Значний внесок у розв'язання проблем, пов'язаних з організацією та регулюванням товарного біржового ринку України, зробили такі українські вчені-економісти, як Б. Л. Беренштейн, Ю. П. Воскобійник, В. О. Гниаяк, Б. В. Губський, В. Г. Гнойовий, О. В. Лактіонов, Г. Ю. Міщук, М. О. Солодкий, О. М. Сохацька, Є. А. Шаповалов та ін. [1, 2, 4, 5, 6, 7, 10, 15, 18, 19, 24].

Реформування агропромислового комплексу в Україні передбачало як створення нових організаційно-правових форм підприємств, що виробляють сільськогосподарську продукцію, так і створення ринкової інфраструктури всього АПК. Світовий досвід використання

сучасних біржових технологій свідчить про те, що товарна біржа є місцем вільного та прозорого ціноутворення, мінімізує витрати на реалізацію продукції та рекламу, а також знижує ризики цінових коливань на зерно. Товарна біржа відіграє значну роль при формуванні ринкових цін на продукцію сільськогосподарського виробництва та продуктів її переробки [22].

Як зазначає О. Г. Шпикуляк [27], на вітчизняному ринку продовольчої продукції однією з проблем є невідповідність попиту та пропозиції. Це безпосередньо стосується ринку зерна, на якому пропозиція переважає попит.

В. О. Гниляк [5] підкреслює, що аналіз волатильності біржових цін на основні види зернових свідчить, що на вітчизняному біржовому товарному ринку спостерігаються значні цінові коливання, які сягають 10–50% протягом року, у той час як на світовому біржовому товарному ринку, де активно здійснюється торгівля товарними деривативами на сільськогосподарську продукцію, цей показник знаходиться в межах 6–10%.

Реформування агропромислового комплексу належить до найбільш складних і важливих соціально-економічних перетворень в Україні, одним із слабких місць системи економічних стосунків, що формується, у сільському господарстві спостерігається нерозвиненість інфраструктури даного ринку

І. І. Червен, О. В. Шебаніна [23] підкреслюють, що залишається невирішеною проблема своєчасного та ефективного обороту основних видів продукції АПК. Причинами цього є: відсутність належної інфраструктури ринку, наявність занадто великої кількості посередників, бартер, висока частка нелегального товарообігу. Усе це призводить до непрогнозованого ціноутворення, незаконної торгівлі, низького збору податків, нестачі грошових коштів у підприємств, криміналізованості сфери торгівлі. Серед низки заходів, які потрібно реалізувати з метою вдосконалення розвитку продовольчого ринку в Україні, автори [23] вказують на те, що основна частина сільськогосподарської продукції має реалізовуватися через прозорі складові аграрного ринку – біржову торгівлю, агроторгові дома, стаціонарну торговельну мережу.

Ураховуючи особливості ринку з реалізації зерна, при його аналізі необхідно розглянути існуючих учасників, тобто тих, хто займається виробництвом і реалізацією продукції. За даними Держкомстату України, у 2010–2014 рр. основна частка (понад 60%) припадає на так звані інші канали реалізації, до яких слід віднести комерційні структури, що займаються купівлею-продажем зерна. На даному ринку їх частка становила близько 50%. Основні причини, через які сільгосппродукція, зокрема зерно, реалізується за участю комерційних структур, на думку М. М. Міщенко [14], такі: важливість і терміновість розрахунків за поставлені трейдерами ресурси, перевага готівки в умовах гострого дефіциту оборотних коштів, відсутність власних потужностей для зберігання урожаю, неекономічні мотивації керівників підприємств.

Товарна біржа являє собою організований ринок і є регульованим каналом реалізації продукції. Упровадження та розширення саме біржової торгівлі зерном в Україні сприятиме: прискоренню реалізації продукції; скороченню кількості посередницьких структур, ціновій прозорості. Тому впровадження біржового механізму зробить більш стабільною цінову ситуацію на ринку.

Для аналізу ситуації на біржовому товарному ринку з реалізації сільськогосподарської продукції необхідно розглянути та проаналізувати:

- 1) існуючі підходи до основної форми оптової торгівлі сільськогосподарською продукцією та чинники, що впливають на вибір каналу реалізації;
- 2) розглянути діяльність товарних бірж в юридичному, організаційному та економічному аспектах діяльності.

Основними формами оптової реалізації продукції є біржовий та позабіржовий ринки. Основні форми оптової торгівлі наведено в *табл. 1*.

Як видно з даних табл. 1 біржова форма оптової реалізації продукції має певні відмінності, а саме: зокрема, способи купівлі (продажу) товару більш різноманітні та водночас носять більш регламентований характер. На біржі реалізуються тільки ті товари, які допущені біржею до торгів, товар повинен відповідати таким вимогам:

Таблиця 1

Ознаки основних форм оптової торгівлі

Ознаки	Форми оптової торгівлі				
	Позабіржова торгівля				Біржова торгівля
	Оптові продовольчі ринки (ОПР)	Аукціон	Ярмарок	Оптові посередницькі підприємства	
Наявність правил торгівлі	-	-	-	-	+
Характер торгівлі:					
1) постійний	+	+	-	+	+
2) сезонний	-	+	+	+	-
Наявність товару при укладанні угоди	+	+	+	+	-
Стандартизований розмір партії товару	-	-	-	-	+
Стандартизована якість товару	-	-	-	-	+

бути однорідним, взаємозамінним, мати певну кількість або вагу, а також його виробництво повинно бути не монополізовано. Торгівля на біржі відбувається за стандартними зразками без наявності самого товару.

У табл. 2 наведено учасників ринку з реалізації зерна та чинники, які впливають на вибір каналу реалізації зерна.

Отже, при виборі каналу реалізації своєї продукції виробники віддають перевагу залежно від ряду умов: ціна, за яку готові купити продукцію; зручність, тобто прийнятні умови оплати і відвантаження; ризик невиконання зобов'язань у повному обсязі.

Покупець, у свою чергу, зацікавлений у: прийнятній ціні на продукцію, високій якості або, вірніше, відповідності задекларованої в контракті якості товару дійсності, чітких умовах поставки, у гарантії виконання зобов'язань за контрактом у повному обсязі.

Виходячи з наведених вище умов продавець (покупець) обирає канал реалізації продукції. Виконання всіх перерахованих умов для учасників ринку може надати товарна біржа.

Для того, щоб зрозуміти ситуацію, що склалася на біржовому товарному ринку в Україні та ґрунтуючись на роботах [8; 18], біржу як ринковий інститут слід розглядати в юридичному, організаційному та економічному, аспектах діяльності.

З юридичної точки зору товарна біржа є юридичною особою і створюється на основі добровільного об'єднання зацікавлених юридичних і фізичних осіб, яким це не заборонено чинним законодавством. Першим законодавчим актом, який регламентував діяльність біржового товарного ринку, став Закон України «Про товарну біржу» [17], який було прийнято 10 грудня 1991 р. і введено в дію з 1 січня 1992 р.

Регулювання біржової діяльності спрямоване насамперед на: регулювання біржового ринку, регулювання діяльності учасників ринку, регулювання обігу товарів, що реалізуються на ринку. Регулювання може бути зовнішнє – з боку держави та внутрішнє – з боку самих бірж. Регулювання біржової діяльності з боку держави спрямоване на рівний доступ усіх учасників до ринку та встановлення визначених умов діяльності. Це досягається через створення законодавчої бази, режиму оподаткування та ліцензування діяльності основних учасників біржового ринку.

Кожна біржа має свої традиції, спеціалізацію по товарах. Структура кожної біржі має певні відмінності. У деяких випадках, якщо біржі виконують схожі функції, назви структурних підрозділів на різних біржах відрізняються. Основною метою, якій підпорядкована діяльність підрозділів, є створення найбільш сприятливих умов для ведення торгівлі на біржі.

Таблиця 2

Чинники, які впливають на вибір каналу реалізації зерна

Чинник	Учасники ринку з реалізації зерна		
	Товарні біржі	Комерційні підприємства	Переробні підприємства
Рівень цін	Ціна вище або нижче, ніж на позабіржовому ринку, проте купівля через біржу знімає питання про те, де і в кого купувати необхідну якісну продукцію. Можливе укладання форвардних контрактів	На 10–20 % нижче від тих, які існують на переробних підприємствах	Для сільгоспвиробників прийнятний ціновий варіант, проте товар купують з відстроченням платежу, а обсяги закупівель обмежені потребами виробництва. Товар купують за середньою ціною, яка склалася на ринку на дану продукцію
Наявність гарантії виконання зобов'язань	Купівля через біржу гарантує відповідність товару певному стандарту якості	Гарантій немає	Працюють на договірній основі
Основні умови поставки продукції	Товар знаходиться на складі. Умови поставки INCOTERMS	Для продавця – самовивезення сільгосппродукції прямо з господарства, негайний розрахунок (як правило, повністю або частково за готівку)	Здійснюють закупівлю в основному з обов'язковою доставкою сировини на склад переробного підприємства, тобто продавець здійснює поставку
Асортимент послуг	Широкий асортимент послуг. Проте не завжди укладений на біржі контракт буде виконаний, а головне – це відсутність механізму страхування ризиків	Основним напрямом діяльності є покупка продукції з метою подальшого перепродажу	Послуги з переробки продукції, прямі контракти з виробниками сировини
Реклама	Не приділяють належної уваги рекламі	Використовують рекламу в основному в періодичному друці	Як правило, широкий спектр реклами – від реклами самого підприємства до реклами продукції, яка виробляється (газети, журнали, телебачення і т. ін.)

Джерело: систематизовано за власними дослідженнями автора.

Основними документами, які визначають кількість, назву, функції органів і підрозділів біржі, є статут біржі та положення про підрозділи. Принципом роботи підрозділів є самоокупність усього біржового механізму, тому діяльність біржі будується таким чином, щоб платежі, які вона отримує за проведення операцій, від продажу інформації, з інших джерел, компенсували витрати на утримання її апарату й поточні витрати, а при необхідності – забезпечували поповнення її резервних фондів.

З організаційної точки зору товарна біржа забезпечує: створення умов для проведення біржової діяльності, регулювання біржових операцій; а також регулювання цін на основі попиту і пропозиції на товари, що допускаються до обороту на біржі; надання членам і відвідувачам біржі організаційних та інших послуг; збір, обробку і поширення інформації, пов'язаної з кон'юнктурою ринку. Відвідувачі, що прийшли до біржі, не мають права укласти біржові контракти. Усі учасники біржових торгів поділяються на дві групи:

1. Безпосередньо беруть участь у торгах та укладають контракти.

2. Займаються безпосередньо лише самою організацією торгів.

Торги в біржовому залі проводяться у вигляді аукціону. Виділяють такі види аукціонів: англійський, голландський, «заочний», подвійний і безперервний. Особливості проведення аукціонів наведено в табл. 3.

Як видно з табл. 3, залежно від виду аукціону технологія проведення торгів різна. На біржах в Україні торги проводяться за англійським видом аукціону. При цьому необхідною умовою проведення такого аукціону є конкуренція покупців. Через відсутність конкуренції серед покупців на вітчизняних біржах торги доцільніше проводити у вигляді подвійного або безперервного аукціону.

Економічний аспект діяльності товарної біржі пов'язаний з особливостями функцій, які виконує біржа. Немає єдиної точки зору вчених на визначення основних функцій, які має виконувати на сучасному етапі розвитку товарна біржа в Україні.

Значною мірою виконання тих чи інших функцій пов'язано з контрастами, що укладаються на товарній біржі. Умовно їх можна поділити на дві групи: 1) контракти з негайною поставкою – спотові контракти; 2) контракти з поставкою товару в майбутньому – стро-

кові контракти. З розвитком товарного ринку і грошових відносин з середини ХІХ сторіччя починають з'являтися товарні біржі, на торгах яких укладаються строкові контракти. Першими строковими контрастами були ф'ючерсні контракти на зерно. Функції товарних бірж, на яких укладаються виключно спотові контракти, значно обмежені, порівняно з біржами, на яких укладаються строкові контракти. До них належать функції, що безпосередньо пов'язані з організацією та проведенням торгів, а саме: концентрація попиту та пропозиції в часі та просторі, ціноутворення, організація торгів, інформаційне забезпечення. Сучасні товарні біржі – це ф'ючерсні біржі, на яких більшість контрактів – це строкові контракти. Саме з розвитком біржових технологій та впровадженням строкових контрактів товарна біржа набула нові функції: страхування, спекулятивна.

Так, на думку О. М. Сохацької [20], можна виділити такі функції біржової торгівлі: гарантування виконання біржових контрактів через біржовий кліринг, котирування цін, страхування (хеджування), реалізація власної вигоди через укладання спекулятивних контрактів, інформаційна та організаційна функції.

Основні функції товарної біржі: 1) гарантія виконання біржових зобов'язань; 2) котирування цін; 3) страхування ризиків; 4) визначення ціни; 5) інформаційне забезпечення; 6) арбітражні операції. 7) створення і рух фіктивного капіталу; 8) організація умов для здійснення торгівлі.

Правила біржової торгівлі розробляються відповідно до чинного законодавства та є основним документом, що регламентує порядок здійснення біржових операцій, ведення біржової торгівлі та розв'язання спорів з цих питань.

У правилах біржової торгівлі визначається: строк та місце проведення біржових операцій; склад учасників біржових торгів і сукупність вимог, що висуваються до них; порядок здійснення та реєстрації біржових операцій; порядок визначення та розмір плати за користування послугами біржі; відповідальність учасників та працівників біржі за невиконання або неналежне виконання правил біржової торгівлі; інші положення, встановлені органами управління біржі [17].

1. Підвищення стабільності цін. Біржова торгівля певними видами товару сприяє більш прогнозованій

Таблиця 3

Види біржових аукціонів

Вид	Технологія проведення
Англійський	У процесі проведення торгів ціна підвищується, товар реалізується покупцеві, який запропонував максимальну ціну
Голландський	Торги починаються з максимальної ціни. У процесі проведення торгів ціна знижується, товар продається першому покупцеві
«Заочний»	Покупці пропонують свої ставки, товар продається покупцеві, який запропонував максимальну ставку
Подвійний	Контракт укладається при збігові пропозиції покупця і продавця
Безперервний	Є різновидом подвійного аукціону. Маклер оголошує товар, а брокери проводять торги самостійно. Один покупець при цьому може з різними продавцями укласти контракт з різними цінами.

Джерело: узагальнено автором.

ціновій ситуації та зменшує цінові коливання на позабіржовому ринку цих товарів.

2. *Управління фінансовими ризиками.* Господарюючи суб'єкти прагнуть захистити себе від ризиків за допомогою ф'ючерсних або опційних контрактів.

Отже, для сучасної товарної біржі основною функцією є не безпосередня реалізація товарів, а страхування ризиків, ціноутворення, інформаційне забезпечення, а також забезпечення умов для здійснення торгівлі та підтримки ліквідності.

Прийняття Закону України «Про товарну біржу» [17], безумовно, було важливим кроком на шляху становлення в Україні такого інституту, як товарна біржа. У даний час для нормального функціонування товарного біржового ринку необхідно внести зміни і доповнення до цього Закону. У Законі «Про товарну біржу» не приділено достатньої уваги таким важливим для біржі органам, як Розрахункова Палата і біржовий арбітраж. Міжнародна практика передбачає три варіанти функціонування Розрахункової Палати: як структурний підрозділ біржі, як самостійна комерційна організація, як банківська структура. Зазначеним Законом з перерахованих варіантів передбачений один – створення Розрахункової Палати як структурного підрозділу біржі. Закон не прописує основних функцій і значення Розрахункової Палати і, як наслідок, не маючи законодавчої основи, такий важливий орган, як Розрахункова Палата практично не працює, а саме вона має брати на себе зобов'язання з виконання контрактів, що укладаються на біржі. У всьому світі однією з основних функцій товарної біржі є страху-

вання ризиків товаровиробників від несприятливої зміни цін. В Україні біржі не виконують функцію страхування ризиків, оскільки це стане можливим лише при подальшому розвитку біржових технологій і впровадженні на біржах строкових контрактів.

Діяльність товарних бірж в Україні має свої відмінні риси в порівнянні з товарними біржами економічно розвинених країн, що пов'язано з низьким рівнем розвитку біржових технологій (табл. 4).

З даних табл. 4 видно, що вітчизняні товарні біржі мають певні відмінності, а саме:

1. Основні види контрактів, що укладаються на вітчизняних біржах, – це переважно спотові (понад 80%) і форвардні контракти. На зарубіжних товарних біржах спотові контракти займають близько 3% від загальної вартості, понад 97% – строкові контракти.

2. Стосовно товарів, які реалізуються на товарних біржах, слід зазначити, що вітчизняні біржі носять універсальний характер, тобто реалізують широкий спектр товарів. Тоді як західні біржі – мають більш вузькоспеціалізований характер.

3. В Україні взагалі біржі, зокрема товарні, здійснюють безпосередню реалізацію продукції, тоді як західні біржі реалізують права на купівлю або продаж продукції.

4. Відсутність у структурі вітчизняного біржового обороту строкових контрактів, що унеможливає страхування ризиків.

ВИСНОВКИ

Викладений матеріал вказує на те, що основне завдання, яке стоїть перед товарними біржами в Україні,

Таблиця 4

Характерні особливості функціонування вітчизняних і зарубіжних товарних бірж

Характерні особливості	Вітчизняні товарні біржі	Зарубіжні товарні біржі
Вид організації	Приватні	Приватні, публічно-правові
Організаційно-правова форма	Неприбуткова організація, найчастіше у формі акціонерного товариства або товариства з обмеженою відповідальністю	Існують як неприбуткові організації
Основні види контрактів, які укладаються на біржі	Спотові, форвардні	Строкові операції (ф'ючерсні контракти, опціони)
Основні види товарів, які продаються на біржі	Сільськогосподарська продукція, чорні та кольорові метали, транспорт, нерухомість	Сільськогосподарська продукція, заморожений апельсиновий сік, жива худоба, какао, кава, бавовна, деревина, золото, нікель, платина, алюміній, олово, цинк, свинець, нафта, природний газ і т. ін.
Територіальне розташування	В основному регіональні	Регіональні, міжнародні
Функції, які виконують товарні біржі в економіці країни	Безпосередня реалізація товару	Ціноутворення і страхування ризиків
Регулярність проведення торгів	Торги проводяться на більшості бірж в основному один раз на тиждень	Система торгів побудовано таким чином, що із закриттям торгів в одній країні відкриваються торги в іншій, тобто виходить безперервна торгівля
Вплив бірж на товарний ринок	Не мають істотного впливу на процеси ціноутворення	Відіграють істотну роль не лише в економіці тієї держави, де вони географічно розташовані, але і за її межами

Джерело: узагальнено автором.

пов'язане з подальшим розвитком біржових технологій, з виходом на ринок строкових контрактів, що підтверджено оглядом думок вчених та економістів. Багато хто з вітчизняних учених та економістів говорить про необхідність впровадження в біржову практику торгівлі ф'ючерсними контрактами [6; 10; 12; 20; 24; 25] і про те, який це матиме результат. У роботах [3; 16; 26] на прикладі зернового ринку України обґрунтовано доцільність і прибутковість від можливого укладання строкових контрактів. Але за яких вихідних умов і в який момент (або коли) необхідно і можливо безпосередньо розпочати впровадження строкових контрактів, до кінця не зрозуміло. Для нормальної роботи і реалізації будь-якого проекту необхідні стартові умови для його первинного впровадження. В Україні робилися неодноразові спроби впровадження строкових контрактів у біржову торгівлю, але через різні причини біржовий строковий ринок на сьогоднішній день в Україні відсутній.

Узагальнюючи вищевикладене, слід сказати про те, що підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції стає можливим лише в контексті розвитку й ефективного функціонування ринкової інфраструктури. Проте необхідно враховувати наявність вже існуючої інфраструктури, рівень використання якої досить низький, і, як наслідок, товарні біржі не впливають відповідним чином на процеси ціноутворення на ринку зерна в країні.

Низький рівень розвитку біржових технологій в Україні, з одного боку, і можливість виходу на західні електронні біржові майданчики – з іншого, призводять до значного відтоку капіталу за кордон, а це, у свою чергу, є ще однією причиною, через яку необхідний розвиток біржового ринку в Україні. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Беренштейн Б. Л.** Напрями активізації біржового ринку / Б. Л. Беренштейн // Економіка АПК. – 2005. – № 8. – С. 112–116.
- 2. Беренштейн Б. Л.** Перспективи розвитку українського біржового аграрного ринку / Б. Л. Беренштейн, О. М. Третяк // Економіка АПК. – 2010. – № 1 – С. 50–56.
- 3. Бралатан В. П.** Розвиток біржового ринку в Україні / В. П. Бралатан // Економіка АПК. – 2006. – № 2. – С. 126–129.
- 4. Воскобійник Ю. П.** Організація та ефективність біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Ю. П. Воскобійник. – К., 2007. – 20 с.
- 5. Гниляк В. О.** Організація та регулювання біржового ринку товарних деривативів на сільськогосподарську продукцію : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / В. О. Гниляк. – К., 2007. – 17 с.
- 6. Гноєвий В. Г.** Механізм регулювання ринку строкових контрактів на зерно в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / В. Г. Гноєвий. – К., 2003. – 19 с.
- 7. Губський Б. В.** Біржові технології ринку / Б. В. Губський. – К. : Нора-принт, 1997. – 296 с.
- 8. Дегтярева О. И.** Биржевое дело : учебник / О. И. Дегтярева, О. А. Кандинская. – М. : ЮНИТИ, 1997. – 234 с.
- 9.** Комплексна програма розвитку українського села до 2015 року (проект) // Економіка АПК. – 2007. – № 1. – С. 3–49.
- 10. Лактіонов О. В.** Економічний механізм біржової торгівлі в управлінні цінним ризиком : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.07.05 «Економіка торгівлі та послуг» / О. В. Лактіонов. – Х., 2001. – 17 с.
- 11. Литвинова О. М.** Розвиток біржового ринку зерна в системі заходів забезпечення сталого розвитку сільськогосподарських підприємств / О. М. Литвинова // Вісник ХНАУ. – 2011. – № 8. – С. 18.
- 12. Машлій Г. Б.** Організація та регулювання діяльності товарних бірж : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / Г. Б. Машлій. – Л., 2001. – 20 с.
- 13. Мелешко М. І.** Стан розвитку та шляхи удосконалення біржового аграрного ринку / М. І. Мелешко // Економіка та держава. – 2010. – № 5. – С. 109–111.
- 14. Міщенко Н. М.** Формування інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції / Н. М. Міщенко // Економіка АПК. – 2004. – № 5. – С. 115–121.
- 15. Міщук Г. М.** Державне регулювання розвитку біржового товарного ринку / Г. М. Міщук // Економіка АПК. – 2005. – № 1. – С. 87–92.
- 16. Носенко В. А.** Сучасний стан виробництва зерна та розвитку інфраструктури регіонального ринку / В. А. Носенко, В. І. Чередник // Економіка АПК. – 2004. – № 4. – С. 125–129.
- 17.** Про товарну біржу : Закон України від 10.12.1991 р. № 1956-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 10. – С. 139.
- 18. Солодкий М. О.** Біржовий ринок / М. О. Солодкий. – К. : Джерела, 2002. – 336 с.
- 19. Сохацька О. М.** Ф'ючерсні ринки: глобальні тенденції та становлення в Україні : автореф. дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / О. М. Сохацька. – Тернопіль, 2003. – 37 с.
- 20. Сохацька О. М.** Міжнародні ф'ючерсні ринки: теоретико-методологічні аспекти: монографія / О. М. Сохацька. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 454 с.
- 21. Третяк О. М.** Економічний зміст, роль, механізми та інструменти біржового аграрного ринку / О. М. Третяк // Агронком. – 2011. – № 7. – С. 6–10.
- 22. Третяк О. М.** Інституційне забезпечення біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні / О. М. Третяк // Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 110–118.
- 23. Червен І. І.** Продовольчому ринку країни – належний розвиток / І. І. Червен, О. В. Шабаніна // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2007. – Вип. 3, т. 2. – С. 3–9.
- 24. Шаповалов Є. А.** Використання в Україні світового досвіду похідних фінансових інструментів : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Є. А. Шаповалов. – К., 2001. – 19 с.
- 25. Шмига О. О.** Роль ринкової інфраструктури у підвищенні конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції / О. О. Шмига // Економіка АПК. – 2005. – № 7. – С. 128–133.
- 26. Шпік О. Р.** Формування і розвиток регіонального ринку зерна : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / О. Р. Шпік. – К., 2003. – 20 с.
- 27. Шпикуляк О. Г.** Інституції аграрного ринку : монографія / О. Г. Шпикуляк. – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2009. – 480 с.

REFERENCES

- Berenshtein, B. L. "Napriamy aktivizatsii birzhovoho rynku" [Directions enhance exchange market]. *Ekonomika APK*, no. 8 (2005): 112-116.
- Berenshtein, B. L., and Tretiak, O. M. "Perspektyvy rozvytku ukrainskoho birzhovoho ahrarnoho rynku" [Prospects for Ukrai-

nian agricultural market exchange]. *Ekonomika APK*, no. 1 (2010): 50-56.

Bralatan, V. P. "Rozvytok birzhovoho rynku v Ukraini" [The development of the stock market in Ukraine]. *Ekonomika APK*, no. 2 (2006): 126-129.

Cherven, I. I., and Shebanina, O. V. "Prodovolchomu rynku krainy – nalezhnyi rozvytok" [Food market of the country – the proper development]. *Visnyk ahraryoi nauky Prychornomor'ia*, vol. 2, no. 3 (2007): 3-9.

Degtiareva, O. I., and Kandinskaia, O. A. *Birzheoe delo* [Exchange business]. Moscow: YuNITI, 1997.

Hnoievyi, V. H. "Mekhanizm rehuliuвання rynku strokovykh kontraktiv na zerno v Ukraini" [Market Regulation Mechanism term contracts for grain in Ukraine]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.04.01*, 2003.

Hubskiy, B. V. *Birzhovi tekhnologii rynku* [Stock exchange technology market]. Kyiv: Nora-prynt, 1997.

Hnyliak, V. O. "Orhanizatsiia ta rehuliuвання birzhovoho rynku tovarnykh deryvatyviv na silskohospodarsku produktsiiu" [The organization and regulation of commodity derivatives exchange market for agricultural products]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.07.02*, 2007.

"Kompleksna prohrama rozvytku ukraïnskoho sela do 2015 roku (proekt)" [Complex program of Ukrainian villages by 2015 (draft)]. *Ekonomika APK*, no. 1 (2007): 3-49.

Laktionov, O. V. "Ekonomichniy mekhanizm birzhovoi to-rhivli v upravlinni tsinovym ryzykom" [The economic mechanism of exchange trade in price risk management]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.07.05*, 2001.

Lytvynova, O. M. "Rozvytok birzhovoho rynku zerna v systemi zakhodiv zabezpechennia staloho rozvytku silskohospodarskykh pidpriemstv" [Developing stock market grain in the system of sustainable development of agricultural enterprises]. *Visnyk KhNAU*, no. 8 (2011): 18-.

[Legal Act of Ukraine] (1991).

Meleshko, M. I. "Stan rozvytku ta shliakhy udoskonalennia birzhovoho ahraryoi rynku" [The state of and ways to improve the exchange of agricultural market]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 5 (2010): 109-111.

Mishchenko, N. M. "Formuvannia infrastruktury rynku silskohospodarskoi produktsii" [Formation of infrastructure of agricultural markets]. *Ekonomika APK*, no. 5 (2004): 115-121.

Mishchuk, H. M. "Derzhavne rehuliuвання rozvytku birzhovoho tovarnoho rynku" [State regulation of commodity exchange market]. *Ekonomika APK*, no. 1 (2005): 87-92.

Mashlii, H. B. "Orhanizatsiia ta rehuliuвання diialnosti tovarnykh birzh" [The organization and regulation of commodity exchanges]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.02.03*, 2001.

Nosenko, V. A., and Cherednyk, V. I. "Suchasnyi stan vyrobnytstva zerna ta rozvytok infrastruktury rehionalnoho rynku" [The current state of grain production and infrastructure development of the regional market]. *Ekonomika APK*, no. 4 (2004): 125-129.

Solodkyi, M. O. *Birzhoviy rynek* [Stock Market]. Kyiv: Dzherela, 2002.

Sokhatska, O. M. "F'iuchersni rynky: hlobalni tendentsii ta stanovlennia v Ukraini" [Futures markets: global trends and formation in Ukraine]. *Avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk: 08.05.01*, 2003.

Sokhatska, O. M. *Mizhnarodni f'iuchersni rynky: teoretyko-metodolohichni aspekty* [International futures markets: theoretical and methodological aspects]. Ternopil: Kart-blansh, 2002.

Shapovalov, Ye. A. "Vykorystannia v Ukraini svitovoho dosvidu pokhidnykh finansovykh instrumentiv" [Using the Ukraine international experience in derivatives]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.05.01*, 2001.

Shmyha, O. O. "Rol rynkovoï infrastruktury u pidvyshchenni konkurentospromozhnosti silskohospodarskoi produktsii" [The

role of market infrastructure in enhancing competitiveness of agricultural products]. *Ekonomika APK*, no. 7 (2005): 128-133.

Shpik, O. R. "Formuvannia i rozvytok rehionalnoho rynku zerna" [The formation and development of the regional grain market]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.07.02*, 2003.

Shpykuliak, O. H. *Instytutsii ahraryoi rynku* [The institutions of the agricultural market]. Kyiv: NNTs «Instytut ahraryoi ekonomiky», 2009.

Tretiak, O. M. "Instytutsiine zabezpechennia birzhovoi to-rhivli silskohospodarskoiu produktsiieiu v Ukraini" [Institutional support exchange trade in agricultural products in Ukraine]. *Ekonomika APK*, no. 1 (2009): 110-118.

Tretiak, O. M. "Ekonomichniy zmist, rol, mekhanizmy ta instrumenty birzhovoho ahraryoi rynku" [The economic meaning, role, mechanisms and instruments exchange agrarian market]. *Ahrolnkom*, no. 7 (2011): 6-10.

Voskobiinyk, Yu. P. "Orhanizatsiia ta efektyvnist birzhovoi to-rhivli silskohospodarskoiu produktsiieiu v Ukraini" [The organization and effectiveness of exchange trade in agricultural products in Ukraine]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.03*, 2007.

СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ОСНОВНИХ ВИДІВ ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР БІЗНЕСУ

© 2015 КОСАТА І. А.

УДК 334.758

Косата І. А. Сутність та класифікація основних видів інтегрованих структур бізнесу

Однією з основних тенденцій ХХ – початку ХХІ століття є створення інтегрованих структур бізнесу, що мають суттєвий вплив як на економіку окремих держав, так і на світову економіку в цілому. За час розвитку інтегрованих структур бізнесу (ІСБ) можна нарахувати значну кількість їх різноманітних форм, а саме: трести, пули, синдикати, картелі, комбінати, асоціації, альянси, конгломерати, консорціуми, концерни, стратегічні альянси, фінансово-промислові групи, корпорації креаторів, стратегічні родини, технологічні парки тощо. Звернімо увагу на те, що кількість форм ІСБ не є постійною. З розвитком економіки відбувається й розвиток існуючих форм. Незважаючи на значну кількість наукової літератури, присвяченої розгляду форм ІСБ, однозначна відповідь на питання, в яку з них, за яких умов і в який час доцільно об'єднуватись, яка є найбільш конкурентоспроможною, – відсутня. У зв'язку з цим характеристика наведених вище організаційних форм ІСБ є актуальною і потребує подальших досліджень.

Ключові слова: інтегровані структури бізнесу, холдинг, концерн, картель, пул, трест, синдикат.

Табл.: 1. Бібл.: 9.

Косата Інна Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри статистики, обліку та аудиту, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: kosataya@ukr.net

УДК 334.758

UDC 334.758

Косатая И. А. Сущность и классификация основных видов интегрированных структур бизнеса

Kosata I. A. Essence and Classification of the Basic Types of the Integrated Business Structures

Одной из основных тенденций ХХ – начала ХХІ века является создание интегрированных структур бизнеса, имеющих существенное влияние как на экономику отдельных государств, так и на мировую экономику в целом. За время развития интегрированных структур бизнеса (ИСБ) можно насчитать значительное количество их различных форм, а именно: тресты, пулы, синдикаты, картели, комбинаты, ассоциации, альянсы, конгломераты, консорциумы, концерны, стратегические альянсы, финансово-промышленные группы, корпорации креаторов, стратегические семьи, технологические парки и т. п. Обратим внимание на то, что количество форм ИСБ не является постоянным. С развитием экономики происходит и развитие существующих форм. Несмотря на значительное количество научной литературы, посвященной рассмотрению форм ИСБ, однозначный ответ на вопрос, в какую из них, на каких условиях и в какое время целесообразно объединяться, какая является наиболее конкурентоспособной, – отсутствует. В связи с этим характеристика приведенных выше организационных форм ИСБ является актуальной и требует дальнейших исследований.

One of the main trends of the 20th – early 21st centuries is establishment of integrated business structures, which have a significant impact on the economies of both individual States and the world economy as a whole. During the development of integrated business structures (IBS) a significant number of their varied forms had emerged, including: trusts, pools, syndicates, cartels, industrial complexes, associations, alliances, conglomerates, consortia, corporations, strategic alliances, financial-industrial groups, creative manager corporations, strategic families, technology parks, etc. We want to draw attention to the fact that the number of forms of IBS is not permanent. The existing forms are developed along with further development of economy. Despite the significant amount of scientific literature, aimed at consideration of forms of IBS, a definite answer to the question: which one of them under what conditions and at what time would be advisable to unite with, or which one of them would be the most competitive, – is missing. In this connection, the above characteristics of the organizational forms of IBS are of importance and require further research.

Key words: integrated business structures, holding, concern, cartel, pool, trust, syndicate.

Tabl.: 1. Bibl.: 9.

Ключевые слова: интегрированные структуры бизнеса, холдинг, концерн, картель, пул, трест, синдикат.

Табл.: 1. Библ.: 9.

Косатая Инна Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры статистики, учета и аудита, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

Kosata Inna A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Statistics, Accounting and Auditing, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: kosataya@ukr.net

E-mail: kosataya@ukr.net

Однією з основних тенденцій ХХ – початку ХХІ століття є створення інтегрованих структур бізнесу, що мають суттєвий вплив як на економіку окремих держав, так і на світову економіку в цілому.

Функціонування інтегрованих бізнес-структур в українській економіці характеризується пошуком найбільш ефективних форм фінансово-економічної взаємодії між підприємствами-учасниками та методів управління ними. Ефективна діяльність інтегрованого формування дуже сильно залежить від ефективності фінансово-економічного механізму спільної діяльності підприємств-учасників.

Для успішного економічного розвитку інтегрована бізнес-структура повинна ефективно використовувати власний інтегральний потенціал з урахуванням факторів впливу внутрішнього та зовнішнього середовища, до

яких належать: політична стабільність, економічна політика держави; наявність ресурсів, загальне положення економіки; зміни в соціальній структурі суспільства, попиті, пропозиції; конкуренція в галузі, рівень витрат виробництва; фінансові результати і т. ін. [1].

Мета статті полягає у визначенні сутності основних інтегрованих структур бізнесу, їх класифікації, що допоможе сучасному підприємству обрати найдоцільнішу форму об'єднання.

За час розвитку інтегрованих структур бізнесу (ІСБ) можна нарахувати значну кількість їх різноманітних форм, а саме: трести, пули, синдикати, картелі, комбінати, асоціації, альянси, конгломерати, консорціуми, концерни, стратегічні альянси, фінансово-промислові групи, корпорації креаторів, стратегічні родини, технологічні парки тощо. Звернімо увагу на те, що кількість форм ІСБ не

є постійною. З розвитком економіки відбувається й постійний розвиток існуючих форм. Деякі з них втрачають свою актуальність та майже не використовуються або зникають взагалі, водночас виникають та створюються нові форми, що є більш пристосованими та конкурентоспроможними в сучасних умовах розвитку.

Так, для сучасного бізнесу розвинутих країн Америки, Європи та Японії притаманні такі організаційні форми бізнесу, як холдинги, концерни, консорціуми, картелі. Водночас, розповсюджені наприкінці XIX – у XX століттях трести та синдикати зараз є рідкістю.

Окремі аспекти організації та управління інтегрованими структурами бізнесу розглядаються у працях М. О. Кизима, В. М. Горбатова, О. М. Ястремської, А. А. Пилипенка, Л. І. Федулової, В. Г. Суржика, П. Ю. Буряка, Ю. М. Уманціва та інших науковців, але, незважаючи на значну кількість наукової літератури, присвяченій розгляду форм ІСБ, однозначної відповіді на питання, в яку з них, в яких умовах і в який час доцільно об'єднуватись, яка є найбільш конкурентоспроможною, відсутня, що й обумовлює актуальність подальшого вивчення цього питання.

У зв'язку з цим охарактеризуємо деякі з наведених вище організаційних форм ІСБ.

Картель (з фр. *Catel*, італ. *Cartello, carta* – папір, документ) є першою історично сформованою формою ІСБ. Картель – це об'єднання фірм однієї галузі, що укладають між собою угоду щодо окремих питань комерційної діяльності компанії. Картельна угода може бути як угодою стосовно обміну патентами, так і стосовно умов наймання робочої сили, щодо асортименту ринків збуту, цін, обсягів виробництва чи продажу тощо. Однак найчастіше метою картельної угоди є саме збут продукції.

Картельна угода може бути оформлена як документально (договір у письмовому вигляді), так і укладена в усній формі. Досить часто такі угоди є негласними. Підприємства, що вступають до картелю, залишаються юридично, фінансово, виробничо та комерційно самостійними.

Метою створення картелів є збільшення прибутку через регламентацію конкуренції всередині об'єднання та «придушення» зовнішньої конкуренції з боку підприємств, які не є членами цієї угоди.

Серед особливостей картелю можна виділити такі:

- ✦ має договірний характер;
- ✦ об'єднання підприємств або організацій з метою припинення між ними конкуренції та отримання монопольного прибутку;
- ✦ учасники картелю є юридично та фінансово самостійними;
- ✦ найчастіше об'єднуються підприємства однієї галузі;
- ✦ спільна діяльність зі збуту продукції, що іноді розповсюджується й на виробництво;
- ✦ у картелі наявна система примусу, метою якої є виявлення порушень та використання санкцій щодо порушників.

В антимонопольному законодавстві більшості держав картельні угоди стоять поза законом, винятком є деякі галузі (сільське господарство тощо). Однак за наяв-

ності деяких умов діяльність картелю може бути дозволена. Необхідними умовами для отримання дозволу є:

- ✦ діяльністю картелю є освоєння нового ринку;
- ✦ діяльність картелю є корисною для економіки держави (наприклад, сприяє технічному розвитку);
- ✦ «кризові картелі», що зменшують надлишкові виробничі потужності;
- ✦ частка ринку картелю є невеликою, наприклад, у державах – членах ЄС картелі можуть діяти за умови, що їх частка ринку є не більшою 5% виробництва визначеного продукту.

Проведемо аналіз визначень картелю, що зустрічаються в економічній літературі (табл. 1).

Картелі розрізняють за сферою діяльності (національні та міжнародні), за характером взаємовідносин їх учасників (відкриті, таємні, джентльменські угоди), за формами організації (з єдиним органом збуту та з компаніями із закупівлі).

До національних картелів відносять об'єднання фірм та компаній однієї країни, у свою чергу, вони підрозділяються на внутрішні, експортні та імпорتنі.

Міжнародні картелі створюються компаніями різних країн. Їх метою є контроль експортно-імпортних операцій з окремими товарами на світовому ринку.

Можна виділити декілька видів картелів залежно від мети їх утворення:

- ✦ *грошовий картель* – при однакових умовах поставок і платежів уніфіковані ціни;
- ✦ *найовий картель* – виділяють два види: територіальний та квотний. *Територіальний картель* – кожному учаснику надається територія збуту, що виключає можливість взаємної конкуренції. *Картель продукції (квотний картель)* – кожен учасник отримує квоту для продажу продукції відповідно до виробничих потужностей. Таким чином, регулюючи пропозицію шляхом надання квот, картелі контролюють ціни на товарних ринках;
- ✦ *закупівельний картель* – монопольна угода декількох фірм стосовно закуповування сировини та визначених товарів в інтересах членів картелю з метою зниження закупівельних цін;
- ✦ *калькуляційний картель* – це угода стосовно однакової структури та змісту розрахунків;
- ✦ *кондиційний картель* – угода стосовно умов реалізації продукції;
- ✦ *контингентований картель* – угода стовно установи для членів картелю відповідних квот (контингентів);
- ✦ *кризовий картель* – угода для обмеження конкуренції, що укладається за наявності стійкого зниження попиту або тимчасового зменшення збуту;
- ✦ *патентний картель* – договір стосовно спільного використання визначеного технічного винаходу;
- ✦ *виробничий картель* – метою є встановлення квот з обсягу виробництва для кожного члена картелю;

Визначення картелю в економічній літературі

Джерело	Визначення
Экономическая энциклопедия для детей и взрослых. – М. : АОЗТ «Нефтехиминвест», 1995. – 688 с. [2]	Форма об'єднання виробників або споживачів, гласна або негласна угода групи подібних за профілем підприємств, фірм, компаній стосовно обсягів виробництва та продажу, цін, ринків збуту. Мета – збільшення прибутку шляхом усунення обмежень і регламентації конкуренції всередині об'єднання та зниження «зовнішньої» конкуренції з боку підприємств, що не беруть участі у цій угоді
Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера // Під ред. Р. Дяківа. – К. : Міжнародна економічна фундація, 2000. – 704 с. [3]	Одна з форм монополістичних об'єднань підприємств, підприємств однієї чи декількох країн, що виробляють однотипну продукцію з метою проведення єдиної економічної та технічної політики, спільних дій щодо встановлення обсягів, структури випуску (продажу) однотипних товарів, розмірів цін, проведення реклами з метою завоювання панівного становища на ринку, придушення конкуренції з боку підприємств, що не є членами картелю, зберігаючи при цьому юридичну та фінансову незалежність
Мельник Л. Г., Корінцева О. І. Економіка підприємства: конспект лекцій : Навч. посіб. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2004. – 412 с. [4]	Об'єднання підприємств переважно однієї галузі для здійснення спільної комерційної діяльності (зокрема, збуту)
Горбатов В. М. Интегрированные структуры бизнеса в мировой экономике : монография. – Х. : ИД «ИНЖЕК», 2005. – 168 с. [5]	Об'єднання підприємств однієї галузі, що укладають угоду для вирішення питань комерційної діяльності
Большой экономический словарь. – М. : Экономика, 2006. – 497 с. [6]	Одна з основних форм угод про монополізацію ринку, гласна або негласна угода групи подібних за профілем підприємств
Пушкарь А. И., Жуков Ю. Е., Пилипенко А. А. Стратегические группы предприятий: концепция, методология, управление : науч. изд.. – Х. : Кроссруд, 2006. – 440 с. [7]	Угода між великими виробниками однорідної продукції стосовно обсягів виробництва, розподілу ринків збуту, ціни та обсягів продажу і за іншими параметрами. Часто укладаються в негласній формі. Переслідують мету уникнення гострої боротьби за ринки збуту і пов'язаних із цим втрат для всіх підприємств. Таким чином уникають війни цін
Федулова Л. І. Інноваційна економіка. – К. : Либідь, 2006. – 480 с. [8]	Об'єднання простих структур з метою зменшення втрат від зниження цін та збереження своїх квот на ринках; відображають насамперед процеси горизонтальної та вертикальної інтеграції. Формуються на однорідних ринках, орієнтація на масове виробництво та збут стандартизованих товарів (наприклад, сировини)
Інтегровані структури бізнесу: проблеми теорії та практики оцінювання конкурентоспроможності / М. О. Кизим, В. С. Пономаренко, В. М. Горбатов, О. М. Ястремська : монографія. – Х. : ВД «ИНЖЕК», 2010. – 368 с. [9]	Картель – об'єднання підприємств – виробників однорідної продукції, що формується на основі угоди (гласної або негласної) з метою завоювання панівного становища на ринку; члени картелю є фінансово, юридично та господарчо незалежними суб'єктами

✦ *регіональний картель* – угода, що встановлює сфери збуту;

✦ *ціновий картель* – установлення для членів картелю продажних цін на товар.

За аналізом світової практики та економічної літератури з питань діяльності картелів можна виділити ряд чинників, наявність яких є обов'язковою умовою їх ефективної діяльності. *По-перше*, це участь у картелі основних виробників визначеної продукції, *по-друге*, такі виробники – члени картелю, повинні цілком погоджуватися з його політикою. Необхідність висунення таких вимог пов'язана з тим, що відмова окремих провідних виробників або зловмисні дії деяких членів картелю, разом із переключенням покупців на продуктивні заміники, можуть підірвати контроль картелю над ціновою політикою.

Пул. Різновидом картелю, за якого прибуток усіх учасників надходить до загального фонду та розподіляється між ними відповідно до визначеної пропорції,

отримав назву пулу (від англ. *Pool* – загальний котел). Науковці визначають пул як поодинокий випадок бізнес-альянсу, а саме: тимчасове об'єднання різноманітних організацій, для яких встановлюються правила обліку витрат і спільно отриманого прибутку, що спрямовується в єдиний фонд для подальшого розподілу серед учасників відповідно до встановлених часток.

Серед особливостей пулу доцільним є виділення таких:

✦ найчастіше ця форма об'єднання має тимчасовий характер;

✦ у межах пулу встановлюються правила розподілу загальних витрат і прибутку учасників.

Можна виділити декілька видів пулу: патентний пул; торговельний пул; «конкретний» пул; біржовий пул.

Визначення пулу, що можна зустріти в економічній літературі, є приблизно однаковими. Так, у кожному з них визначається, що прибуток усіх учасників цього об'єднання передається до загального фонду та розпо-

діляється між ними відповідно до раніше встановленої пропорції. Однак як неолік даних визначень необхідно відмітити відсутність у них вказівки на статус підприємств, що стають членами пулу, ступеня їх інтеграції чи рівня самостійності.

Синдикат. Інтегрованою структурою бізнесу, що виникла внаслідок необхідності подальшого розвитку такої організаційної форми об'єднання, як картель, є синдикат (від лат. *Syndicates* – повірений, представник). У межах синдикату здійснюється централізоване просування товарів і послуг на ринки збуту, стратегічний маркетинг, погоджений збут продукції всіма членами об'єднання. Ця форма об'єднання була розповсюджена в галузях з масовим виробництвом однорідної продукції (гірничодобувної, хімічної, металургійної).

Серед особливостей синдикату доцільним є виділення таких:

- ✦ обмеження комерційної самостійності членів синдикату;
- ✦ централізація збуту;
- ✦ проведення закупівлі сировини для членів синдикату через збутову контору або збутове товариство.

Таким чином, під час входження підприємства до синдикату вони залишаються юридично та виробничо самостійними. Водночас комерційна діяльність членів синдикату є обмеженою та підпорядковується загальним інтересам, що можуть не збігатися з тактичними інтересами окремих членів синдикату, однак давати стратегічний вигоду усім учасникам об'єднання.

Підприємства, що входять до складу синдикату, реалізують (частково або повністю) продукцію через єдину збутову контору. У випадку збереження членами синдикату власної збутової мережі, вона тісно пов'язана з єдиною збутовою конторою. Функції збуту можуть бути доручені одному з членів синдикату. Останнім часом синдикат втрачає своє значення та поступається новим формам об'єднання, що є більш пристосованими до сучасних вимог економічного розвитку.

Трест. У світовій економіці кінця XIX – початку XX століть широке розповсюдження дістала така форма інтегрованих структур бізнесу, як *трести* (від англ. *Trust* – довіра). За цієї форми об'єднання учасники втрачають свою виробничу, комерційну, а досить часто і юридичну самостійність. Виникнення трестів відбувається через передачу контрольних пакетів акцій (або підписання договору довіри) підприємствами, що раніше були незалежними, головній компанії. Таким чином, акціонери продовжують отримувати дивіденди, але відмовляються від права свого голосу.

Серед особливостей трестів доцільним є виділення таких:

- ✦ інтегруються всі сторони діяльності підприємства;
- ✦ підпорядкованість єдиному центру;
- ✦ розподіл прибутку відповідно до частки.

У сучасних умовах у зв'язку з наявністю значної централізації управлінських функцій трести майже втрачають своє значення.

Концерн (від англ. *Concern* – об'єднання) – статутне об'єднання підприємств, а також інших організацій, на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання, із централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності.

У центрі концерну, як правило, стоїть велика корпорація (найчастіше великий банк (хаузбанк)). Іноді для керівництва об'єднанням створюється спеціальна компанія, учасники якої стають власниками контрольного пакета акцій підприємств – членів концерну. Важливою особливістю діяльності концернів є жорсткий фінансовий контроль членів концерну з боку директорату головного підприємства. Як правило, незважаючи на юридичну самостійність, фірми, що входять до складу концерну, мають консолідований баланс. Централізоване управління здійснюється також у сфері фінансів, обсягів і сфер інвестування, науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок. Водночас усі інші питання учасники вирішують значною мірою децентралізовано, концернам властиве заохочення усіх його членів до оперативного-господарської самостійності.

Діяльність концернів переважно пов'язана з промисловістю. Саме на виробничі програми великих концернів орієнтована діяльність значної кількості малих і середніх фірм-субпідрядників.

Підприємства та організації, що входять до концерну, передають йому частину своїх повноважень, серед яких право представляти їх інтереси у відносинах з органами влади та іншими організаціями. Як правило, учасники концерну в результаті його діяльності підпадають під фінансову залежність створених банків.

Однією з поширених структур, характерних для розвиненої ринкової економіки, є така форма організації, як холдинг (холдингова система). Функціонування холдингових систем, з одного боку, має ряд переваг перед звичайними акціонерними товариствами, а з іншого – характеризується особливостями, що породжують нові проблеми й труднощі, які не є характерними для окремих компаній.

Холдинг (англ. *holding* – володіння) – це особливий вид компанії, що створюється для володіння контрольними пакетами акцій інших компаній з метою контролю та управління їхньою діяльністю. Класична холдингова компанія, як правило, складається з головної (материнської), дочірніх та фірм-«онуків». Дочірні компанії мають статус самостійної юридичної особи й організовані у вигляді товариств, у випадку банкрутства чи неплатоспроможності вони відповідають за своїми обов'язками тільки майном своєї компанії. Часто дочірні компанії є власниками контрольних пакетів акцій підлеглих їм підрозділів-«онуків».

Відповідно до чинного законодавства *холдингова компанія* – суб'єкт господарювання, який володіє контрольними пакетами акцій інших, одного або більше суб'єктів господарювання; *контрольний пакет акцій* – кількість акцій (пай, частка у статутному фонді), яка дає право холдинговій компанії здійснювати фактичний контроль над суб'єктом господарювання; *дочірне під-*

приємство – суб'єкт господарювання, контрольним пакетом акцій якого володіє холдингова компанія.

ВИСНОВКИ

У статті розглянуто основні організаційні форми бізнесу, які притаманні сучасному бізнесу розвинутих країн світу, розкрито їх сутність та надано класифікацію.

Незважаючи на значну кількість наукової літератури, присвяченої розгляду форм ІСБ, однозначна відповідь на питання, в яку з них, за яких умов і в який час доцільно об'єднуватись, яка є найбільш конкурентоспроможною, відсутня. У зв'язку з цим характеристика наведених вище організаційних форм ІСБ є актуальною і потребує подальших досліджень. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Прохорова В. В. Напрями оцінки ефективності функціонування інтегрованих бізнес-структур підприємств машинобудування / В. В. Прохорова, Ю. О. Дружиніна // Бізнес Інформ. – 2013. – № 12. – С. 347–352.
2. Экономическая энциклопедия для детей и взрослых. – М. : АОЗТ «Нефтехиминвест», 1995. – 688 с.
3. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / Під ред. Р. Дяківа. – К. : Міжнародна економічна фундація, 2000. – 704 с.
4. Мельник Л. Г. Економіка підприємства : конспект лекцій / Л. Г. Мельник, О. І. Корінцева. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2004. – 412 с.
5. Горбатов В. М. Интегрированные структуры бизнеса в мировой экономике : монографія / В. М. Горбатов. – Х. : ИД «ИНЖЕК», 2005. – 168 с.
6. Большой экономический словарь. – М. : Экономика, 2006. – 497 с.
7. Пушкарь А. И. Стратегические группы предприятий: концепция, методология, управление : научное издание / А. И. Пуш-

карь, Ю. Е. Жуков, А. А. Пилипенко. – Х. : Кроссруд, 2006. – 440 с.

8. Федулова Л. І. Інноваційна економіка / Л. І. Федулова. – К. : Либідь, 2006. – 480 с.

9. Інтегровані структури бізнесу: проблеми теорії та практики оцінювання конкурентоспроможності : монографія / М. О. Кизим, В. С. Пономаренко, В. М. Горбатов, О. М. Ястремська та ін. – Х. : ВД «ИНЖЕК», 2010. – 368 с.

REFERENCES

- Bolshoy ekonomicheskij slovar* [Great Dictionary of Economics]. Moscow: Ekonomika, 2006.
- Ekonomicheskaja entsiklopediia dlia detej i vzroslykh* [Economic encyclopedia for children and adults]. Moscow: AOZT «Neftexhiminvest», 1995.
- Entsyklopediia biznesmena, ekonomista, menedzhera* [Encyclopedia businessman, economist, manager]. Kyiv: Mizhnarodna ekonomichna fundatsiia, 2000.
- Fedulova, L. I. *Innovatsiina ekonomika* [Innovative Economy]. Kyiv: Lybid, 2006.
- Gorbatov, V. M. *Intehrirovannye struktury biznesa v mirovoy ekonomike* [Integrated business structure in the world economy]. Kharkiv: INZhEK, 2005.
- Kyzym, M. O. et al. *Intehrovani struktury biznesu: problemy teorii ta praktyky otsiniuvannia konkurentospromozhnosti* [Integrated business structure: problems of theory and practice of evaluation competitiveness]. Kharkiv: INZhEK, 2010.
- Melnyk, L. H., and Korintseva, O. I. *Ekonomika pidpriemstva* [Business Economics]. Sumy: Universytetska knyha, 2004.
- Pushkar, A. I., Zhukov, Yu. E., and Pilipenko, A. A. *Strategicheskie grupy predpriatij: kontseptsii, metodologija, upravlenie* [Strategic group of companies: concept, methodology, management]. Kharkiv: Krossroud, 2006.
- Prokhorova, V. V., and Druzhynina, Yu. O. "Napriamy otsinky efektyvnosti funktsionuvannia intehrovanykh biznes-struktur pidpriemstv mashynobuduvannia" [Directions assess the functioning of integrated business structures engineering enterprises]. *Biznes Inform*, no. 12 (2013): 347-352.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

© 2015 МЕЛЬНИК Т. О.

УДК 336.77:334.012.64

Мельник Т. О. Забезпечення інфраструктури розвитку малого підприємництва в Україні

Мета статті полягає в розкритті частини нової державної стратегії розвитку малого підприємництва в Україні. Показано важливість інфраструктури в розвитку малого підприємництва. Виділено пункти в розвитку інфраструктури для сприяння становленню малого підприємництва в Україні, які є орієнтирами для створення необхідних умов розвитку малого бізнесу. Це координація роботи обласних і районних центрів сприяння розвитку малого підприємництва, розроблення та реалізація цільових програм фінансової підтримки пріоритетних бізнес-проектів, розвиток бізнес-інкубаторів на базі вищих навчальних закладів, інформаційна і консультативна державна підтримка, надання адміністративно-господарських послуг тощо. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є визначення ступеня необхідності розвитку кожного елемента інфраструктури розвитку малого підприємництва в Україні.

Ключові слова: мале підприємництво, стратегія розвитку, інфраструктура, бізнес-інкубатор, підтримка.

Табл.: 1. **Бібл.:** 8.

Мельник Тарас Олександрович – здобувач, Національна академія управління (вул. Винницька, 10, Київ, 03151, Україна)

E-mail: melnik_taras@i.ua

УДК 336.77:334.012.64

Мельник Т. А. Обеспечение инфраструктуры развития малого предпринимательства в Украине

Цель статьи заключается в раскрытии части новой государственной стратегии развития малого предпринимательства в Украине. Показана важность инфраструктуры в развитии малого предпринимательства. Выделены пункты в развитии инфраструктуры для содействия становлению малого предпринимательства в Украине, которые являются ориентирами для создания необходимых условий развития малого бизнеса. Это координация работы областных и районных центров содействия развитию малого предпринимательства, разработка и реализация целевых программ финансовой поддержки приоритетных бизнес-проектов, развитие бизнес-инкубаторов на базе высших учебных заведений, информационная и консультационная государственная поддержка, предоставление административно-хозяйственных услуг и т. п. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является определение степени необходимости развития каждого элемента инфраструктуры развития малого предпринимательства в Украине.

Ключевые слова: малое предпринимательство, стратегия развития, инфраструктура, бизнес-инкубатор, поддержка.

Табл.: 1. **Библ.:** 8.

Мельник Тарас Александрович – соискатель, Национальная академия управления (ул. Винницкая, 10, Киев, 03151, Украина)

E-mail: melnik_taras@i.ua

UDC 336.77:334.012.64

Melnyk T. O. Provision of Development Infrastructure for Small Business in Ukraine

The article is aimed at partial disclosure of a new State strategy of development of small entrepreneurship in Ukraine. Importance of infrastructure in the development of small business has been displayed. Sections in the infrastructure development for facilitating the emergence of small enterprises in Ukraine have been allocated, which provide guidelines for creating the necessary conditions in the development of small business. These sections are coordination of work of both the regional and the district centers of assistance to development of small entrepreneurship, development and implementation of targeted programs of financial support for priority businesses, development of business incubators on the basis of higher education institutions, information-and-consulting public support, provision of administrative services, etc. Prospect of further research in this area is to determine the extent of the necessary development of each element of the infrastructure for development of small entrepreneurship in Ukraine.

Key words: small business, strategy development, infrastructure, business incubator, support.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 8.

Melnyk Taras O. – Applicant, National Academy of Management (vul. Vinnytska, 10, Kyiv, 03151, Ukraine)

E-mail: melnik_taras@i.ua

Сталий розвиток вітчизняної економіки і підтримка запланованих темпів зростання макроекономічних показників на сучасному етапі залежить від багатьох факторів. Одним із ключових сегментів, що забезпечує належну економічну ініціативу, є малий бізнес, стійкий розвиток якого дозволить досягти завдань, пов'язаних з модернізацією і впровадженням інновацій. На сьогодні розвитку малого бізнесу приділяється значна увага на всіх рівнях влади, однак вагомих результатів поки немає.

Важливим чинником, що дозволяє зберегти задані темпи зростання кількості малих підприємств, є розвиток інфраструктури, що забезпечує стабільне функціонування малого бізнесу. В Україні спостерігається пряма залежність чисельності підприємств малого бізнесу від зростання й розширення інфраструктури з підтримки малого підприємництва. Разом з тим, існуюча в регіонах інфраструктура на сьогодні не тільки не виконує в повному обсязі покладених на неї функцій, але й відтягує істотну

частину засобів державної фінансової підтримки, що не доходять до безпосередніх виробників товарів і послуг. Загалом в інфраструктурі підтримки підприємництва в Україні переважають небанківські фінансово-кредитні та інформаційно-консультативні установи (табл. 1).

Дослідженню економічних аспектів інфраструктури розвитку малого підприємництва в Україні присвячено праці А. Гальчинського, Г. Білоуса, З. Варналія, В. Герасимчука, А. Даниленка, І. Комарницького, М. Крупки, В. Онищенко, В. Пили, С. Реверчука, М. Сизоненко, Д. Стеценка, О. Тимченка. Згідно з результатами досліджень цих науковців на сьогоднішній день можна констатувати незадоволеність суб'єктів малого підприємництва розвитком інфраструктури.

І доти, поки не буде налагоджений контакт між малими підприємствами й інфраструктурою, що безпосередньо впливає на розвиток бізнесу, всі зусилля держави, спрямовані на стимулювання малого підприємництва, не будуть досягати необхідного ефекту.

Інфраструктура підтримки підприємництва станом на 1 січня 2014 р. [1, с. 47]

№	Область	Бізнес-центри	Бізнес-інкубатори	Технопарки	Лізингові центри	Небанківські ФК установи	Фонди підтримки підприємництва	Інвестиційні фонди і компанії	Інноваційні фонди і компанії	Інформаційно-консультативні установи	Кількість громадських об'єднань суб'єктів підприємництва, од.	Кількість координаційних рад з питань підприємництва, од.
1	Вінницька	11	3	2	9	128	15	49	27	295	80	34
2	Волинська	10	4	1	6	64	11	12	4	62	59	21
3	Донецька	27	6	2	38	370	8	216	120	630	101	64
4	Дніпропетровська	4	1	-	4	59	1	6	-	7	104	43
5	Житомирська	3	1	1	-	35	2	-	2	254	128	29
6	Закарпатська	4	2	-	1	128	10	20	11	77	82	18
7	Запорізька	11	2	-	8	61	2	39	4	21	81	27
8	Івано-Франківська	18	3	1	2	26	5	2	-	24	52	19
9	Київська	12	5	-	12	58	13	5	-	90	100	39
10	Кіровоградська	23	1	-	4	39	4	-	1	58	46	26
11	Луганська	24	3	-	6	125	10	31	7	136	147	34
12	Львівська	16	3	2	15	146	8	23	1	53	73	29
13	Миколаївська	30	1	-	8	235	4	14	10	265	26	-
14	Одеська	31	4	-	7	26	10	12	10	37	108	33
15	Полтавська	14	2	1	10	29	14	72	26	376	88	31
16	Рівненська	6	3	1	4	144	1	3	1	11	45	21
17	Сумська	3	5	-	3	117	7	4	4	42	66	26
18	Тернопільська	7	2	1	3	59	2	-	1	24	52	18
19	Харківська	54	1	12	34	100	1	152	145	511	73	44
20	Херсонська	9	3	2	4	62	5	16	2	19	27	22
21	Хмельницька	3	1	2	3	50	3	1	1	54	73	27
22	Черкаська	5	3	-	5	81	2	3	1	42	56	27
23	Чернігівська	2	1	-	-	35	2	-	1	8	47	24
24	Чернівецька	3	1	-	1	32	10	2	1	20	50	14
25	АР Крим	29	7	-	4	57	6	13	2	50	97	27
26	м. Київ	118	10	20	347	1809	66	1510	372	1069	288	12
27	м. Севастополь	3	1	2	-	73	4	73	2	3	*	*

Виходячи з викладеного вище, *метою* даної роботи є визначення основних складових, які мають забезпечити ефективний розвиток інфраструктури малого підприємництва в Україні.

Для стабільного розвитку інфраструктури малого підприємництва в кожному регіоні та районі, відповідно до державної адміністративної реформи, пропонуємо створити ОЦСРМП і РЦСРМП (обласні та районні центри сприяння розвитку малого підприємництва). ОЦСРМП мають доводити до РЦСРМП:

- ✦ загальну політику яка направлена на розвиток малого підприємництва в Україні;
- ✦ стратегії, програми розвитку малого підприємництва які були недавно розроблені;
- ✦ зміни в законодавстві які стосуються малого підприємництва;
- ✦ досвід розвитку малого підприємництва в інших країнах та іншу інформацію.

Обласні центри сприяння розвитку малого підприємництва виконуватимуть такі функції:

1) Координація роботи РЦСРМП і ОЦСРМП з Держкомпідприємництва і Міністерством економічного розвитку і торгівлі України. ОЦСРМП має виступати посередником-координатором між Міністерством економічного розвитку і торгівлі України та Держкомпідприємництва, з одного боку, та РЦСРМП, з іншого боку.

2) Розробка стратегії розвитку малого бізнесу на регіональному (обласному рівні). ОЦСРМП мають проводити будь-яке стратегічне планування щодо сприяння місцевому підприємництву в тому чи іншому населеному пункті чи районі. Сюди входить дослідження особливостей місцевих умов і культури, економічної структури місцевого ринку робочої сили, навколишніх умов та інфраструктури, вже існуючі заходи з підтримки підприємницької діяльності [4, с. 59].

3) Розроблення та реалізація цільових програм фінансової підтримки пріоритетних для регіонів бізнес-проектів. Політика і програми розвитку малого бізнесу повинні передбачати посилення фінансової підтримки проектів різних категорій:

- ✦ труднощі доступу до зовнішніх фінансових джерел можуть призводити до витіснення більшості підприємців у сектори економіки з низькою капіталоємністю, що в більшості випадків означає сферу послуг;
- ✦ малі та середні підприємства знаходяться, в основному, в секторі торгівлі та не зайняті у виробництві з використанням інноваційних технологій, але фінансування всіх категорій проектів має важливе значення.

Банкам слід прагнути до виявлення альтернативного попиту на кредит при реалізації капіталомістких проектів, а не шукати високоліквідні державні цінні папери, облігації та акції високорентабельних компаній. Без вирішення цієї проблеми, що має бути забезпечено політиками з неодмінною участю банків, неможливий розвиток і процвітання сектора малих і середніх підприємств [4, с. 83].

4) Сприяння налагодженню кооперативних зв'язків великого, середнього та малого бізнесу. Стійке економічне зростання неможливе без міцних зв'язків з місцевим або менш розвиненим сектором. Це основа отримання всіх економічних вигод і переваг від прямих іноземних інвестицій. Слід передбачати такі взаємини на місцевому рівні, створюючи осередки, або «пули» компетентності на основі досвіду кластерного підходу. Необхідно уникати концентрації місцевої економічної активності в компаніях, які є найбільшими роботодавцями в даному районі. Також не слід обмежувати сприяння місцевому економічному розвитку заходами, спрямованими лише на розвиток промисловості.

5) Розвиток бізнес-інкубаторів на базі вищих навчальних закладів. Бізнес-інкубатор – це організація, що займається підтримкою стартап-проектів молодих підприємців на всіх етапах розвитку: від розробки ідеї до її комерціалізації. Більше половини всіх програм бізнес-інкубаторів є багатофункціональними проектами, вони працюють із клієнтами з різних галузей промисловості.

Технологічні інкубатори становлять до 40% від інкубаційних програм.

Доцільно створювати бізнес-інкубатори на базі вищих навчальних закладів, вони допомагають розвивати інфраструктуру самого навчального закладу (адже це інвестиції у новий проект з боку спонсорів), і значно покращити фінансові показники області по відношенню до України. Необхідно націлити діяльність цих інкубаторів при університетах у наукомісткі та високотехнологічні галузі (електроніку, приладобудування) та інші [6, с. 16].

6) Розробка стратегії розвитку на місцевому (районному) рівні. Для цього необхідно:

- ✦ забезпечувати сприятливий клімат для підприємницької діяльності на місцевому рівні, особливо там, де нові та малі підприємства тільки починають свою діяльність;
- ✦ сприяти розвитку духу підприємництва на місцевому рівні. Заохочувати розвиток підприємства слід з урахуванням стану місцевих культурних і традицій. Дії з розвитку духу підприємництва особливо актуальні у віддалених і відстастих сільськогосподарських регіонах, районах з однобокою промисловою спеціалізацією, де десятиліттями відсутня будь-яка підприємницька діяльність;
- ✦ створити достатню мережу ділових послуг для місцевого бізнесу. Більшість підприємців зможуть скористатися такою інфраструктурою тільки за наявності її в безпосередній близькості від споживачів послуг [4, с. 58];
- ✦ сприяти розвитку місцевого державного і приватного партнерства. Партнерські структури держави і приватного сектора на місцевому рівні можуть виявитися вирішальним фактором у розвитку духу підприємництва і водночас забезпечити вивільнення фінансових і людських ресурсів, необхідних для вирішення завдань місцевого розвитку [4, с. 59].

7) Інформаційна державна підтримка. Мале підприємство не може успішно розвиватися без створення розвинутої системи інформаційного обслуговування. Інформаційна державна підтримка суб'єктів малого і середнього підприємництва та об'єктів інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва може здійснюватися шляхом:

а) створення та забезпечення функціонування державних, регіональних і місцевих інформаційних систем, інформаційно-телекомунікаційних мереж, сприяння запуску підприємницької діяльності за допомогою Інтернету;

б) інформаційного забезпечення (шляхом прямих контактів або через публікації, бібліотечне обслуговування) і довідкової служби:

- ✦ доступ до Інтернету і комерційних баз даних;
- ✦ інформація про закордонні компанії;
- ✦ інформація і навчання в різних регіонах країни;
- ✦ інформація про характеристики ринку.
- ✦ інша інформація (економічна, правова, статистична, виробничо-технологічна, з питань маркетингу), необхідна для забезпечення розвитку

суб'єктів малого і середнього підприємництва [7, с. 8].

8) *Консультаційна державна підтримка.* Консультаційна державна підтримка суб'єктів малого і середнього підприємництва може здійснюватися шляхом:

- ✦ сприяння утворенню об'єктів інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва, які надають консультаційні послуги суб'єктам малого і середнього підприємництва, та забезпечення їх діяльності;
- ✦ спрощення доступу до інформації в режимі реального часу [7, с. 8];
- ✦ надання консультаційних послуг, зокрема пошук необхідних технологій або їх розробників, проведення науково-технічної експертизи об'єктів інтелектуальної власності на пільгових умовах.

Необхідно виділяти фінансові ресурси на навчання персоналу малих і середніх підприємств з питань:

- ✦ підготовки хороших бізнес-планів та їх оцінки;
- ✦ правового регулювання та виконання зобов'язань МСП (практика проведення аудиту, корпоративне право, тощо);
- ✦ професійного навчання за такими практичним аспектам, як, наприклад, залучення капіталу;
- ✦ консультацій досвідчених бізнесменів з загальних питань бізнесу;
- ✦ консультацій з виконанням специфічних завдань з підтримки підприємств.

Уже сьогодні популярними напрямками навчання з питань підприємництва та менеджменту є:

- ✦ централізоване навчання у фірмах (управління персоналом, бухгалтерський облік, маркетинг тощо) можливо, включаючи підготовку викладачів;
- ✦ розвиток системи управління;
- ✦ курси комп'ютерної грамотності та заняття з різних прикладних комп'ютерних програм [4, с. 82].

9) *Надання адміністративно-господарських послуг.* Згідно із Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 р. № 4618, для забезпечення ефективної державної підтримки, зокрема ресурсного та інформаційного забезпечення розвитку підприємництва, мають бути створені відповідні умови. На регіональному рівні (на офіційних сайтах і регіональних ЗМІ) повинен проводитися постійний моніторинг та інформування всіх зацікавлених осіб про наявні вільні виробничі та невиробничі приміщення, які доступні для викупу або передачі в оренду. Також потрібно створити єдину електронну базу даних адміністративних послуг органів виконавчої влади й місцевого самоврядування для суб'єктів малого й середнього бізнесу.

10). *Щоквартальні збори підприємців у РЦСРМП для обговорення проблем і можливої допомоги.* Бажано залучати до їх складу на паритетних засадах представників об'єднань підприємців і самих підприємців, представників органів державної податкової служби, органів внутрішніх справ, місцевих органів виконавчої влади.

На зборах можуть вирішуватися питання створення сприятливих умов для залучення до підприємницької діяльності соціально незахищених категорій населення – інвалідів, жінок, молоді, звільнених у запас військово-службовців, безробітних, проблем підприємців району і шляхи їх подолання та багато інших питань.

ВИСНОВКИ

У даній статті розкрито питання необхідної інфраструктури для розвитку малого підприємництва в Україні. Представлено різні напрямки розвитку інфраструктури, а саме:

- ✦ координація роботи РЦСРМП і ОЦСРМП з Держкомпідприємництвом і Міністерством економічного розвитку і торгівлі України;
- ✦ розробка стратегії розвитку малого підприємництва на регіональному (обласному рівні);
- ✦ розроблення та реалізація цільових програм фінансової підтримки пріоритетних для регіону бізнес-проектів;
- ✦ сприяння налагодженню кооперативних зв'язків великого, середнього та малого бізнесу;
- ✦ розвиток бізнес-інкубаторів на базі вищих навчальних закладів;
- ✦ розробка стратегії розвитку на місцевому (районному) рівні;
- ✦ інформаційна та консультаційна державна підтримка;
- ✦ надання адміністративно-господарських послуг;
- ✦ щоквартальні збори підприємців у РЦСРМП для обговорення проблем і можливої допомоги.

Автор має переконання, що коли дані напрями розвитку інфраструктури малого підприємництва в Україні буде реалізовано, то умови започаткування підприємництва в Україні будуть значно кращими, що, у свою чергу, позначиться на економічних показниках. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Ткаченко Т. П.** Підприємницьке середовище функціонування малого бізнесу в Україні / Т. П. Ткаченко, О. П. Ковтиш [Електронний ресурс]. – Режим доступу : economy.kpi.ua/files/files/16_kpi_2012.doc
2. Додаток 1 до аналітичного звіту про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. – Київ, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrp.gov.ua/info/3226>
3. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. – Київ, 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrp.gov.ua/info/3226>
4. **Ляпіна К. М.** Національна програма розвитку малого підприємництва: очікування, проблеми, перспективи / К. М. Ляпіна, Д. В. Ляпін, С. М. Береславський. – К. : Київ. Ун-т ім. Т. Г. Шевченка, 2001. – 159 с.
5. **Микитюк О. П.** Розвиток бізнес-інкубаторів та їх роль у підтримці малого підприємництва / О. П. Микитюк // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 11. – С. 98–107.
6. **Бічуріна О. П.** Мале та середнє підприємництво: залучення молоді до реалізації програми його розвитку / О. П. Бічуріна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oblrada.pl.ua/uploads/Istud/2008/02.pdf>

7. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» № 4618-VI від 22.03.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>

8. Указ Президента України «Про заходи щодо забезпечення підтримки та дальшого розвитку підприємницької діяльності» № 906/2000 від 15 липня 2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/906/2000>

REFERENCES

"Analitichnyi zvit pro stan i perspektyvy rozvytku maloho ta serednyoho pidpriemnytstva v Ukraini" [Analytical report on the status and prospects of development of small and medium business in Ukraine]. <http://www.dkrp.gov.ua/info/3226>

Bichurina, O. P. "Male ta serednie pidpriemnytstvo: zaluchennia molodi do realizatsii prohramy ioho rozvytku" [Small and medium business: attracting young people to the program development]. <http://www.oblrada.pl.ua/uploads/Istud/2008/02.pdf>

"Dodatok 1 do analitichnoho zvituu pro stan i perspektyvy rozvytku maloho ta serednyoho pidpriemnytstva v Ukraini" [An-

nex 1 to the analytical report on the status and prospects of development of small and medium business in Ukraine]. <http://www.dkrp.gov.ua/info/3226>

Liapina, K. M., Liapin, D. V., and Bereslavskiy, S. M. *Natsionalna prohrama rozvytku maloho pidpriemnytstva: ochikuvannia, problemy, perspektyvy* [National program of development of small business: expectations, problems and prospects]. Kyiv: KNU im. T. H. Shevchenka, 2001.

[Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>

[Legal Act of Ukraine] (2000). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/906/2000>

Mykytiuk, O. P. "Rozvytok biznes-inkubatoriv ta ikh rol u pidtrymtsi maloho pidpriemnytstva" [The development of business incubators and their role in supporting small businesses]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 11 (2003): 98-107.

Tkachenko, T. P., and Kovtysh, O. P. "Pidpriemnytske sere-dovyshche funktsionuvannia maloho biznesu v Ukraini" [Functioning business environment of small business in Ukraine]. *economy.kpi.ua/files/files/16_kpi_2012.doc*

УДК 657.1:65.012.32

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА РИБОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

© 2015 АВГУСТОВА О. О.

УДК 657.1:65.012.32

Августова О. О. Проблемні питання організації управлінського обліку на рибопереробних підприємствах

Стаття присвячена питанню організації управлінського обліку на рибопереробних підприємствах, оскільки саме він допоможе створити дієву інформаційну базу витрат для задоволення внутрішніх потреб користувачів у межах підприємства, що займається переробкою риби. За результатами проведеного дослідження обґрунтовано основні етапи побудови управлінського обліку на рибопереробному підприємстві. Початковим етапом впровадження управлінського обліку є науково обґрунтоване визначення центрів відповідальності. Тому автором було запропоновано власний перелік центрів витрат для рибопереробних підприємств. Важливим етапом побудови управлінського обліку є розробка методологічних засад облікового блоку системи: вибір моделі обліку, системи внутрішніх рахунків, первинної документації. Визначено моделі обліку для рибопереробних підприємств і зазначено основні класифікаційні групи внутрішньої звітності підприємств з переробки риби.

Ключові слова: управлінський облік, центри відповідальності, витрати, рибопереробні підприємства.

Табл.: 2. **Бібл.:** 11.

Августова Олена Олександрівна – аспірантка, кафедра бухгалтерського обліку, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: avgustva.lena@rambler.ru

УДК 657.1:65.012.32

Августова Е. А. Проблемные вопросы организации управленческого учета на рыбоперерабатывающих предприятиях

Статья посвящена вопросам организации управленческого учета на рыбоперерабатывающих предприятиях, поскольку именно он поможет создать действенную информационную базу расходов для удовлетворения внутренних потребностей пользователей в пределах предприятия, занимающегося переработкой рыбы. По результатам проведенного исследования обоснованы основные этапы построения управленческого учета на рыбоперерабатывающем предприятии. Первоначальным этапом внедрения управленческого учета является научно обоснованное определение центров ответственности. Поэтому автором был предложен собственный перечень центров расходов для рыбоперерабатывающих предприятий. Важным этапом построения управленческого учета является разработка методологических основ учетного блока системы: выбор модели учета, системы внутренних счетов, первичной документации. Определены модели учета для рыбоперерабатывающих предприятий и указаны основные классификационные группы внутренней отчетности предприятий по переработке рыбы.

Ключевые слова: управленческий учет, центры ответственности, рыбоперерабатывающие предприятия.

Табл.: 2. **Библ.:** 11.

Августова Елена Александровна – аспирантка, кафедра бухгалтерского учета, Киевский национальный торговельно-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

E-mail: avgustva.lena@rambler.ru

UDC 657.1:65.012.32

Avhustova O. O. Problematic Issues of Organization of Management Accounting at the Fish Processing Enterprises

The article is aimed at the issues of organization of management accounting at the fish processing enterprises, as it will assist in creating an effective information base of costs to meet the domestic needs of the users within the enterprise, engaged in fish processing. According to the results of the study, the basic stages of establishing management accounting at the fish processing enterprise have been substantiated. The initial stage of introduction of management accounting is a science-based definition of responsibility centers. Therefore, the author has offered his own list of cost centers for fish processing enterprises. Another important step in establishing the management accounting is development of methodological bases for the accounting unit in the system: choice of an accounting model, systems of internal accounts, primary documentation. Accounting models for fish processing enterprises have been identified and the main classification groups of the internal accounting for fish processing enterprises have been indicated.

Key words: management accounting, responsibility centers, fish processing enterprise.

Tabl.: 2. **Bibl.:** 11.

Avhustova Olena O. – Postgraduate Student, Department of Accounting, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

E-mail: avgustva.lena@rambler.ru

7. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» № 4618-VI від 22.03.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>

8. Указ Президента України «Про заходи щодо забезпечення підтримки та дальшого розвитку підприємницької діяльності» № 906/2000 від 15 липня 2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/906/2000>

REFERENCES

"Analitichnyi zvit pro stan i perspektyvy rozvytku maloho ta serednyoho pidpriemnytstva v Ukraini" [Analytical report on the status and prospects of development of small and medium business in Ukraine]. <http://www.dkrp.gov.ua/info/3226>

Bichurina, O. P. "Male ta serednie pidpriemnytstvo: zaluchennia molodi do realizatsii prohramy ioho rozvytku" [Small and medium business: attracting young people to the program development]. <http://www.oblrada.pl.ua/uploads/Istud/2008/02.pdf>

"Dodatok 1 do analitichnoho zvituu pro stan i perspektyvy rozvytku maloho ta serednyoho pidpriemnytstva v Ukraini" [An-

nex 1 to the analytical report on the status and prospects of development of small and medium business in Ukraine]. <http://www.dkrp.gov.ua/info/3226>

Liapina, K. M., Liapin, D. V., and Bereslavskiy, S. M. *Natsionalna prohrama rozvytku maloho pidpriemnytstva: ochikuvannia, problemy, perspektyvy* [National program of development of small business: expectations, problems and prospects]. Kyiv: KNU im. T. H. Shevchenka, 2001.

[Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>

[Legal Act of Ukraine] (2000). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/906/2000>

Mykytiuk, O. P. "Rozvytok biznes-inkubatoriv ta ikh rol u pidtrymtsi maloho pidpriemnytstva" [The development of business incubators and their role in supporting small businesses]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 11 (2003): 98-107.

Tkachenko, T. P., and Kovtysh, O. P. "Pidpriemnytske sere-dovyshche funktsionuvannia maloho biznesu v Ukraini" [Functioning business environment of small business in Ukraine]. *economy.kpi.ua/files/files/16_kpi_2012.doc*

УДК 657.1:65.012.32

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА РИБОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

© 2015 АВГУСТОВА О. О.

УДК 657.1:65.012.32

Августова О. О. Проблемні питання організації управлінського обліку на рибопереробних підприємствах

Стаття присвячена питанню організації управлінського обліку на рибопереробних підприємствах, оскільки саме він допоможе створити дієву інформаційну базу витрат для задоволення внутрішніх потреб користувачів у межах підприємства, що займається переробкою риби. За результатами проведеного дослідження обґрунтовано основні етапи побудови управлінського обліку на рибопереробному підприємстві. Початковим етапом впровадження управлінського обліку є науково обґрунтоване визначення центрів відповідальності. Тому автором було запропоновано власний перелік центрів витрат для рибопереробних підприємств. Важливим етапом побудови управлінського обліку є розробка методологічних засад облікового блоку системи: вибір моделі обліку, системи внутрішніх рахунків, первинної документації. Визначено моделі обліку для рибопереробних підприємств і зазначено основні класифікаційні групи внутрішньої звітності підприємств з переробки риби.

Ключові слова: управлінський облік, центри відповідальності, витрати, рибопереробні підприємства.

Табл.: 2. **Бібл.:** 11.

Августова Олена Олександрівна – аспірантка, кафедра бухгалтерського обліку, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: avgustva.lena@rambler.ru

УДК 657.1:65.012.32

Августова Е. А. Проблемные вопросы организации управленческого учета на рыбоперерабатывающих предприятиях

Статья посвящена вопросам организации управленческого учета на рыбоперерабатывающих предприятиях, поскольку именно он поможет создать действенную информационную базу расходов для удовлетворения внутренних потребностей пользователей в пределах предприятия, занимающегося переработкой рыбы. По результатам проведенного исследования обоснованы основные этапы построения управленческого учета на рыбоперерабатывающем предприятии. Первоначальным этапом внедрения управленческого учета является научно обоснованное определение центров ответственности. Поэтому автором был предложен собственный перечень центров расходов для рыбоперерабатывающих предприятий. Важным этапом построения управленческого учета является разработка методологических основ учетного блока системы: выбор модели учета, системы внутренних счетов, первичной документации. Определены модели учета для рыбоперерабатывающих предприятий и указаны основные классификационные группы внутренней отчетности предприятий по переработке рыбы.

Ключевые слова: управленческий учет, центры ответственности, рыбоперерабатывающие предприятия.

Табл.: 2. **Библ.:** 11.

Августова Елена Александровна – аспирантка, кафедра бухгалтерского учета, Киевский национальный торговельно-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

E-mail: avgustva.lena@rambler.ru

UDC 657.1:65.012.32

Avhustova O. O. Problematic Issues of Organization of Management Accounting at the Fish Processing Enterprises

The article is aimed at the issues of organization of management accounting at the fish processing enterprises, as it will assist in creating an effective information base of costs to meet the domestic needs of the users within the enterprise, engaged in fish processing. According to the results of the study, the basic stages of establishing management accounting at the fish processing enterprise have been substantiated. The initial stage of introduction of management accounting is a science-based definition of responsibility centers. Therefore, the author has offered his own list of cost centers for fish processing enterprises. Another important step in establishing the management accounting is development of methodological bases for the accounting unit in the system: choice of an accounting model, systems of internal accounts, primary documentation. Accounting models for fish processing enterprises have been identified and the main classification groups of the internal accounting for fish processing enterprises have been indicated.

Key words: management accounting, responsibility centers, fish processing enterprise.

Tabl.: 2. **Bibl.:** 11.

Avhustova Olena O. – Postgraduate Student, Department of Accounting, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

E-mail: avgustva.lena@rambler.ru

Наявність економічної нестабільності в Україні, високого рівня ризиків рибопереробного сектора, посилення конкурентної боротьби серед виробників рибної продукції стимулює розвиток якісно нових напрямків, підходів до організації управління рибопереробними підприємствами, особливо в частині витрат, оскільки саме витрати є основним обмежувачем прибутку й, одночасно, головним фактором ефективності господарювання підприємств з переробки риби.

Тому проблема забезпечення високоякісного інформаційного потоку для всіх рівнів менеджменту, спрямованого на прийняття виважених управлінських рішень, постає практично перед кожним рибопереробним підприємством. Фінансовий облік не має можливості забезпечити оперативною інформацією всіх керівників підрозділів та цехів рибопереробних підприємств.

У зв'язку з цим особливої актуальності набуває питання організації управлінського обліку на рибопереробних підприємствах, оскільки саме він допоможе створити дієву інформаційну базу витрат для задоволення внутрішніх потреб користувачів у межах підприємства, що займається переробкою риби.

Сьогодні в економічних дослідженнях використовуються різні розробки, присвячені питанням управлінського обліку. Дослідження питань теорії та практики організації системи управлінського обліку в Україні проводять такі науковці, як І. Белоусова [1], Л. Гнилицька [2], Л. В. Нападовська [3], М. С. Пушкар [4], Н. Г. Чумаченко [5] та інші. Проте поряд із важливими науковими результатами щодо організації управлінського обліку все ще залишаються невирішеними проблеми її практичної побудови.

Мета статті – обґрунтування особливостей організації управлінського обліку на рибопереробному підприємстві з метою управління витратами.

За результати дослідження визначено, що для рибопереробних підприємств притаманні два основні варіанти організації управлінського обліку. Відповідно до першого варіанта всі облікові документи надходять до бухгалтера, котрий веде управлінський облік (або групі бухгалтерів), який має визначити, як господарські операції, що враховуються в первинних документах, повинні відображатися в управлінському обліку. По кожному з первинних документів він формує управлінські проводки. Після формування даних проводок первинні документи передаються бухгалтерам, що здійснюють ведення бухгалтерського обліку, які на підставі цих документів складають офіційні бухгалтерські проводки. За такої системи калькулювання собівартості окремих видів рибної продукції та контроль витрат на їх виробництво відбувається за умови впровадження рахунків управлінського обліку в загальну систему рахунків, у результаті чого вони кореспондують із рахунками фінансового обліку.

Перевага цього варіанта полягає в тому, що він найбільш точно відповідає основним принципам ведення обліку та дозволяє повніше відобразити діяльність підприємства. Недолік полягає в тому, що потрібні додаткові ресурси для створення інтегрованої бухгалтер-

ської системи, що поєднує як типову бухгалтерську, так і управлінську конфігурації.

Другий варіант організації управлінського обліку на рибопереробних підприємствах будується на тому, що в управлінську базу даних інформація вноситься вже після того, як вона була відображена в базі даних бухгалтерського обліку. Тобто, ведуться дві паралельні бази даних. Фінансова бухгалтерія при цьому працює в звичайному режимі, надаючи свою базу бухгалтеру, котрий веде управлінський облік, для її подальшої трансформації. На практиці така трансформація здійснюється, як правило, за консолідованими даними. Другий варіант ведення управлінського обліку є привабливим своєю низькою ресурсомісткістю. Крім того, ефективність застосування цього варіанта буде тим вищою, чим більш істотними будуть відмінності між бухгалтерським і управлінським обліком. Основною умовою його ефективного застосування є детально розроблена методика переносу операцій з бухгалтерської бази даних в управлінську.

Однак, варто зауважити що складність і велика кількість господарських операцій, які здійснюються на рибопереробному підприємстві, не дають можливості менеджерам вищого рівня та бухгалтерам безпосередньо контролювати всі операції, у зв'язку з чим виникає необхідність розділити організацію обліку витрат за центрами відповідальності та центрами витрат.

Дана система досліджується вже багато років та рекомендована до впровадження як вітчизняними так і зарубіжними фахівцями та науковцями. Пояснюється це тим що вона забезпечує підвищення ефективності діяльності підприємств різних форма та видів.

Однак існує наукова думка [6, 7], що облік за центрами відповідальності – це лише порівняння показників діяльності. На нашу думку, дане трактування є досить узагальненим, оскільки дана система забезпечує відображення, накопичення, контроль і подання інформації про витрати підрозділів з метою оцінки результатів діяльності кожного колективу.

При цьому варто погодитися з думкою дослідників, які стверджують, що облік за центрами витрат не треба пов'язувати із системою калькулювання, оскільки обидві частини єдиної системи виробничого обліку можуть існувати паралельно, не порушуючи принципу системності [8].

Отже, на основі проведеного аналізу економічної літератури, можна зробити висновок, що під центром витрат варто розуміти частину підприємства, де можливе повне визначення витрат і розподіл їх на одиницю продукції. Водночас під такою частиною можна розуміти як виробництво в цілому, так і окремих цех (дільницю).

Для забезпечення якісної та функціональної системи управлінського обліку на рибопереробних підприємствах за виділеними центрами відповідальності необхідно виділити певні етапи її побудови:

- ✦ виділення центра відповідальності за типами, сферами підпорядкованості, ієрархією, тощо;
- ✦ формування бюджету для кожного з виділених центрів відповідальності;

- ✦ поточний контроль за виконанням бюджету за рахунок складання формування внутрішньої звітності;
- ✦ здійснення аналізу причин, які спричиняють відхилення та загальної оцінки діяльності центру.

Так, погляди науковців щодо складу та групування центрів відповідальності на підприємствах різняться. Типовим є виокремлення центрів відповідальності за такими ознаками:

- ✦ відповідно до повноважень і обов'язків відповідних осіб на: центри витрат, центри доходів, центри прибутку та центри інвестицій;

- ✦ за виконуваними функціями на: основні та обслуговуючі центри [9].

Доцільним на певних рибопереробних підприємствах також є виокремлення центрів відповідальності в межах певного підрозділу або навпаки – поєднання кількох ділянок, підрозділів в один центр відповідальності.

На рибопереробних підприємствах центром витрат є цехи, за якими ведуть відокремлений облік їх витрат і виробленої продукції. Ураховуючи технологічні особливості структури рибопереробних підприємств, було запропоновано власний перелік даних сегментів з виділенням рахунків бухгалтерського обліку (табл. 1).

Таблиця 1

Перелік центрів витрат відповідно до центру відповідальності «Основне виробництво» на рибопереробних підприємствах

Місце виникнення витрат	Субрахунок
I. Центр відповідальності «Основне виробництво» (рахунок 23.0)	
Центр витрат «Рибний цех»	23.0.1
Ділянка дефростації, розбирання рибної сировини	23.0.1.1
Ділянка формування напівфабрикатів	23.0.1.2
Центр витрат «Засолочний цех»	23.0.2
Ділянка посолу	23.0.2.1
Ділянка миття та стікання риби	23.0.2.2
Ділянка нарізки та упаковки	23.0.2.3
Центр витрат «Обробки холодом»	23.0.3
Ділянка заморозки	23.0.3.1
Ділянка глазирівки	23.0.3.2
Ділянка розпилювання	23.0.3.3
Центр витрат «Кулінарний цех»	23.0.4
Ділянка приготування фаршу та виробів з нього	23.0.4.1
Ділянка підготовки харчових добавок	23.0.4.2
Ділянка упаковки	23.0.4.3
Центр витрат «Консервний цех»	23.0.5
Термічне відділення	23.0.5.1
Розфасовочне відділення	23.0.5.2
Автоклавне відділення	23.0.5.3
Соусоварне відділення	23.0.5.4
Ділянка проколки олії	23.0.5.5
Ділянка підготовки тари	23.0.5.6
Ділянка підготовки спецій та овочів	23.0.5.7
Центр витрат «Пресервний цех»	23.0.6
Ділянка розбору та пакування	23.0.6.1
Ділянка підготовки спецій	23.0.6.2
Ділянка варіння соусів та маринадів	23.0.6.3
Центр витрат «Цех копчення і сушіння»	23.0.7
Ділянка нанизки та розкладки риби на сітки	23.0.7.1
Коптильне відділення	23.0.7.2
Ділянка сушіння	23.0.7.3
Ділянка технологічного кондиціонування	23.0.7.4
Ділянка упаковки	23.0.7.5
Центр витрат «Центр збирання та обробки відходів»	23.0.8
Ділянка виділення відходів від води	23.0.8.1
Ділянка інспекції відходів	23.0.8.2
Ділянка переробки	23.0.8.3

На основі розробленого переліку центрів витрат основного виробництва рибопереробних підприємств виникає необхідність у відображенні понесених витрат у документах. У зв'язку з цим рекомендуємо використовувати Зведену відомість обліку витрат за центрами відповідальності в розрізі центрів і місць виникнення витрат (табл. 2). Для здійснення оцінки загальної суми витрат підприємства всі витрати відображаються відповідно до згрупованих економічних елементів та центрів витрат, що дозволяє визначити питому вагу кожного центру витрат у загальному обсязі витрат на виробництво та суму витрат на одиницю виготовленої продукції. Дана відомість надає інформацію про питому вагу кожного підрозділу в загальному обсязі витрат підприємства.

Важливе місце при організації управлінського обліку займає розробка форм внутрішньоправлінської звітності, тому що від них у першу чергу залежить прийняття явного рішення. Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» передбачено, що підприємство самостійно розробляє систему та форми внутрішньогосподарського обліку та звітності [10]. Форми цієї звітності не передбачені стандартами бухгалтерського обліку та й взагалі не можуть бути єдиними на усіх підприємствах без ви-

нятку, оскільки на їх побудову впливають галузеві особливості та завдання кожного менеджера.

Внутрішня звітність на рибопереробних підприємствах може складатися за категоріями клієнтів, видами (номенклатурою) рибної продукції, а може бути складеною на основі виділених центрів витрат.

Одним із ключових аспектів організації системи управлінського обліку на рибопереробних підприємствах є практично діюча система бюджетування, внутрішнього аналізу та належного механізму контролю. Оскільки, незважаючи на те, що питанню бюджетування присвячено велику кількість робіт та видано багато праць, існує велика кількість причин, як у площині методичного забезпечення процесу бюджетування, так і практичного застосування методологічних напрацювань, які не забезпечують дієвість як самої системи бюджетування, так і управлінського обліку в тому числі.

Відповідно, побудова якісної системи бюджетування передбачає формування технології складання бюджету, встановлення їх взаємозв'язків та підпорядкованості. При цьому, цілями і завданнями даної технології, які варто виокремити на рибопереробних підприємствах, є: визначення складу бюджетних форм, сукупності планових показників методів їх розрахунку; побудова системи обліку в розрізі прийнятої на підприємстві су-

Таблиця 2

ВІДОМІСТЬ обліку витрат за центрами відповідальності в розрізі центрів і місць виникнення витрат (зведена) за травень 2015 р.

Код цеху	Центр витрат	Місце виникнення витрат	Витрати за елементами										Усього витрат		
			Матеріальні витрати		Амортизація		Витрати на оплату праці		Відрахування на соціальні заходи		Інші операційні витрати				
			Тис. грн	Питома вага, %	Тис грн	Питома вага, %	Тис грн	Питома вага, %	Тис. грн	Питома вага, %	Тис грн	Питома вага, %	Тис. грн	Питома вага, %	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
Центр відповідальності «Основне виробництво» (рахунок 23.0)															
23.0.1	«Рибний цех»	
23.0.1.1		Ділянка дефростації, розбирання рибної сировини
23.0.1.2		Ділянка формування напівфабрикатів
23.0.3.1	«Цех обробки холодом»	
23.0.3.1		Ділянка заморозки
23.0.3.2		Ділянка глазирівки
...
		УСЬОГО

купності бюджетних форм; розробка методів контролю та аналізу виконання бюджетів; запровадження регламентів розгляду та коректування бюджетів посадовими особами підприємства, виявлених за результатами аналізу фактичного виконання бюджетів [11].

Також варто відмітити, що застосування бюджетування на рибопереробних підприємствах має певні переваги:

- ✦ щомісячне планування бюджетів виробничих підрозділів рибопереробних підприємств надає більш точні показники розмірів і структури витрат;
- ✦ мінімізація кількості контрольних параметрів бюджетів дозволить скоротити непродуктивні витрати робочого часу працівників економічних служб підприємства.

У свою чергу, система внутрішнього аналізу полягає в аналітичному опрацюванні та ефективному осмисленні внутрішньої та зовнішньої інформації з метою виваженого вибору необхідних управлінських рішень, внесення коригуючих дій у роботу рибопереробного підприємства для досягнення його прибуткової та стійкої діяльності. Забезпечення ефективного контролю обумовлюється чітким визначенням об'єктів контролю, установленням їх контролюючих параметрів, вибором оптимальних типів та методів проведення контролю.

ВИСНОВКИ

Отже, належним чином сформована та організована система управлінського обліку – це дієвий та ефективний засіб удосконалення діяльності рибопереробного підприємства, який надає змогу не тільки одержувати інформацію про виробничі процеси, але й оперативно використовувати її при прийнятті управлінських рішень.

Досвід рибопереробних підприємств України свідчить про те, що практичне застосування управлінського обліку, на жаль, ще не набуло належного поширення, тому подальші дослідження даного питання є актуальними та необхідними. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Белоусова І.** Роль управлінського обліку / І. Белоусова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 4. – С. 34.
2. **Гнилицька Л.** Прийняття управлінських рішень на основі обліку інформації системи «директ-костинг» // Л. Гнилицька / Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 3. – С. 24.
3. **Нападовська Л. В.** Управлінський облік : підруч. для студентів вищих навч. закладів / Л. В. Нападовська. – К. : Книга, 2004. – 544 с
4. **Пушкар М. С.** Розробка системи обліку : навчальний посібник / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2003. – 198 с.
5. **Чумаченко Н. Г.** Розвиток управлінського обліку в Україні / Н. Г. Чумаченко // Світ бухгалтерського обліку. – 1999. – № 10-11. – С. 12.
6. **Прохар Н. В.** Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики : монографія / Н. В. Прохар, Ю. О. Ночовна. – Полтава : ПУЕТ, 2012. – 257 с.
7. **Шайкан А. В.** Бухгалтерський облік у прийнятті управлінських стратегічних рішень : монографія / А. В. Шайкан. – К. : КНЕУ, 2009. – 303 с.

8. **Уманова Э. А.** Системы автоматизированной обработки / Э. А. Уманова, А. М. Шакиров. – М. : Финансы и статистика, 1988. – 271 с.

9. **Левицька С.** Управлінський та внутрішньогосподарський облік: завдання, мета, чинники ефективного впровадження / С. Левицька // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 2. – С. 27–35.

10. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996-XI (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ligazakon.ua>

11. **Билуха Н.** Теоретические и методологические принципы электронного учета хозяйственной деятельности / Н. Билуха, Т. Микитенко // Бухгалтерский учет и аудит. – 2004. – № 12. – С. 5–24.

Науковий керівник – Сопко В. В., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку Київського національного торговельно-економічного університету

REFERENCES

- Bielousova, I. "Rol upravlinskoho obliku" [The role of management accounting]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt*, no. 4 (2005): 34-36.
- Bilukha, N., and Mikitenko, T. "Teoreticheskie i metodologicheskie printsiipy elektronnoho ucheta khoziaystvennoy deiatelnosti" [Theoretical and methodological principles of electronic records of economic activity]. *Bukhhalterskiy uchet i audit*, no. 12 (2004): 5-24.
- Chumachenko, N. H. "Rozvytok upravlinskoho obliku v Ukraini" [The development of management accounting in Ukraine]. *Svit bukhhalterskoho obliku*, no. 10-11 (1999): 12-.
- Hnylytska, L. "Pryiniattia upravlinskykh rishen na osnovi obliku informatsii systemy «dyrekt-kostynh»" [Management decisions based on accounting information system of "direct costing"]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt*, no. 3 (2007): 24-.
- Levytska, S. "Upravlinskyi ta vnutrishnyohospodarskyi oblik: zavdannia, meta, chynnyky efektyvnoho vprovadzhenia" [Management and internal accounting: tasks, objective, factors effective implementation]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt*, no. 2 (2009): 27-35. [Legal Act of Ukraine] (1999). <http://www.ligazakon.ua>
- Napadovska, L. V. *Upravlinskyi oblik* [Managerial Accounting]. Kyiv: Knyha, 2004.
- Prokhar, N. V., and Nochovna, Yu. O. *Oblik dokhodiv, vytrat i finansovykh rezultativ: problemy teorii ta praktyky* [Revenue, expenses and financial results: problems of theory and practice]. Poltava: PUET, 2012.
- Pushkar, M. S. *Rozrobka systemy obliku* [Development of the accounting system]. Ternopil: Kart-blansh, 2003.
- Shaikan, A. V. *Bukhhalterskyi oblik u pryiniatti upravlinskykh stratehichnykh rishen* [Accounting for decision-strategic decisions]. Kyiv: KNEU, 2009.
- Umanova, E. A., and Shakirov, A. M. *Sistemy avtomatizirovanykh obrabotki* [Automated processing systems]. Moscow: Finansy i statistika, 1988.

ВАРІАНТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ ПЕРЕХОДУ НА СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ МСФЗ-ЗВІТНОСТІ

© 2015 ХАРЛАМОВА О. В.

УДК 657.1.012

Харламова О. В. Варіанти організації процесу переходу на складання фінансової МСФЗ-звітності

Метою статті є систематизація основних засад, виявлення можливостей і загроз використання інсорсингу, аутсорсингу та косорсингу як варіантів організації процесу переходу на складання фінансової МСФЗ-звітності та вибір найоптимальнішого серед них. Сформульовано визначення інсорсингу, аутсорсингу та косорсингу, систематизовано їх переваги та недоліки, виявлено можливості та ризики, які супроводжують їх застосування. Розроблено критерії оцінки інсорсингу, аутсорсингу та косорсингу з точки зору їх впливу на організацію процесу переходу на складання фінансової МСФЗ-звітності. Здійснено авторську експертну оцінку ідентифікованих критеріїв за трибальною шкалою, яка відбиває ризики і недоліки, а також переваги та можливості інсорсингу, аутсорсингу та косорсингу для компаній. Обґрунтовано, що інсорсинг є явним «лідером» з оперативності прийняття рішень і гнучкості процесу трансформації, відповідальності працівників та збереженні конфіденційної інформації. Доведено, що косорсинг створює більше можливостей для працівників компанії, які задіяні в процесі переходу на складання МСФЗ-звітності, забезпечує високу якість фінансової звітності, а аутсорсинг супроводжується суттєвими ризиками. Обґрунтовано, що косорсинг, тобто сумісна робота як внутрішнього персоналу компанії, так і залучених фахівців, є найоптимальнішим варіантом організації переходу на складання фінансової МСФЗ-звітності.

Ключові слова: міжнародні стандарти фінансової звітності, перехід на МСФЗ, інсорсинг, аутсорсинг, косорсинг.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 10.

Харламова Олена Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту, Харківський національний університет міського господарства ім. О. М. Бекетова (вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002, Україна)

E-mail: vylex@mail.ru

УДК 657.1.012

UDC 657.1.012

Харламова Е. В. Варианты организации процесса перехода на составление финансовой МСФО-отчетности

Целью статьи является систематизация основ, выявление возможностей и угроз использования инсорсинга, аутсорсинга и косорсинга как вариантов организации процесса перехода на составление финансовой МСФО-отчетности и выбор наиболее оптимального среди них. Сформулировано определение инсорсинга, аутсорсинга и косорсинга, систематизированы их преимущества и недостатки, выявлены возможности и риски, сопровождающие их применение. Разработаны критерии оценки инсорсинга, аутсорсинга и косорсинга с точки зрения их влияния на организацию процесса перехода на составление финансовой МСФО-отчетности. Осуществлена авторская экспертная оценка идентифицированных критериев по трёхбалльной шкале, которая отражает риски и недостатки, а также преимущества и возможности инсорсинга, аутсорсинга и косорсинга для компаний. Обосновано, что инсорсинг является явным «лидером» по оперативности принятия решений и гибкости процесса трансформации, ответственности работников и сохранению конфиденциальной информации. Доказано, что косорсинг создает больше возможностей для сотрудников компании, которые задействованы в процессе перехода на составление МСФО-отчетности, обеспечивает высокое качество финансовой отчетности, а аутсорсинг сопровождается существенными рисками. Обосновано, что косорсинг, то есть совместная работа как внутреннего персонала компании, так и привлеченных специалистов, является оптимальным вариантом организации перехода на составление финансовой МСФО-отчетности.

Ключевые слова: международные стандарты финансовой отчетности, переход на МСФО, инсорсинг, аутсорсинг, косорсинг.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

Харламова Елена Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансово-экономической безопасности, учета и аудита, Харьковский национальный университет городского хозяйства им. А. Н. Бекетова (ул. Маршала Бажанова, 17, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: vylex@mail.ru

Kharlamova O. V. Options for Organizing the Process of Transition to Preparation of the IFRS Reporting

The article is aimed at systematization of frameworks, identifying opportunities and threats in the use of insourcing, outsourcing and co-sourcing as options for organizing the process of transition to preparation of IFRS reporting and choosing the most optimal among them. Definition of insourcing, outsourcing and co-sourcing has been formulated, their advantages and disadvantages have been systematized, opportunities and risks that accompany their use have been disclosed. Criteria for assessing insourcing, outsourcing and co-sourcing in terms of their impact on organizing the process of transition to preparation of IFRS reporting have been elaborated. An authorial expert assessment of the criteria identified has been carried out according to the 3-point scale that reflects the risks, disadvantages, advantages and possibilities of insourcing, outsourcing and co-sourcing for companies. It has been substantiated that insourcing is a clear «leader» concerning the promptness of decision-making, flexibility of the transformation process, responsibility of workers and preservation of confidential information. It has been proven that co-sourcing creates more opportunities for the company's employees involved in the process of transition to preparation of the IFRS reporting, provides high quality of financial reporting, while outsourcing is accompanied by significant risks. It has been substantiated that co-sourcing, i.e. cooperative effort of the company's internal staff and the involved professionals, is the best option for organizing the transition to preparation of the IFRS reporting.

Key words: international financial reporting standards, transition to IFRS, insourcing, outsourcing, co-sourcing.

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 10.

Kharlamova Olena V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Financial and Economic Security, Accounting and Auditing, Kharkiv National University of Urban Economy named after O. M. Beketov (vul. Marshala Bazhanova, 17, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: vylex@mail.ru

Прийняття змін до Закону України «Про бухгалтерську облік і фінансову звітність» від 16.07.1999 р. № 996-XIV, а саме: доповнення його статтею 12-1 «Застосування міжнародних стандартів», створило умови для широкого впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – МСФЗ) в українську

облікову практику. Значна кількість компаній, серед яких публічні акціонерні товариства, банки, страхові компанії та інші учасники фінансових ринків, відтепер зобов'язані складати фінансову звітність за МСФЗ і за свідчувати її достовірність шляхом незалежного аудиторського підтвердження. Практичний досвід автора

свідчить, що фінансову звітність за МСФЗ складають не тільки ті компанії, які увійшли до обов'язкового переліку, визначеного на законодавчому рівні, але й компанії, що в добровільному порядку складають таку звітність, яких останнім часом з'являється все більше і більше. Стимулом для таких компаній є вимоги міжнародних банків щодо умов кредитування, співробітництво із зарубіжними партнерами, прагнення отримати довіру іноземних інвесторів та ін. Перехід на МСФЗ є достатньо складним процесом, оскільки вимагає певного часу, досвіду та кваліфікації персоналу, додаткових обліково-аналітичних процедур, організаційно-методологічного забезпечення тощо. На фоні явної недостатності висококваліфікованого персоналу (а кадрова проблема посідає одне з основних місць у сукупності проблем, пов'язаних із застосуванням МСФЗ як нової концептуальної основи фінансової звітності) актуалізується питання ресурсного забезпечення впровадження МСФЗ в облікову практику компанії і, у першу чергу, залучення персоналу до цього процесу. Практичний досвід автора свідчить, що в даній ситуації можливі три варіанти: інсорсинг, аутсорсинг або косорсинг.

Порівняння інсорсингу, аутсорсингу та косорсингу з точки зору організації облікових процесів здійснювалося низкою авторів: Дмітрук С. Ю. [2], Уляновою Ж. Є. [8], Харитончик А. І. [9], Кесарчук Г. С. [5], Брін П. В. і Прохоренко О. В. [1], Загороднім А. Г. і Партин Г. О. [3], Зорій О. М. і Коваленко Т. В. [4], Чижевською А. В. [10], Поплюйко А. М. [6], Синицею Т. В. [7] та іншими фахівцями. Більшість досліджень фокусуються саме на аутсорсингу, значно менше приділяючи увагу інсорсингу та косорсингу. Увага зосереджується на їх перевагах і недоліках, а, на авторську думку, доречно дослідити їх можливості та загрози, які вони створюють. Актуалізує дану проблематику також і те, що в контексті застосування МСФЗ роль інсорсингу, аутсорсингу та косорсингу майже не досліджено.

Мета статті полягає в систематизації основних засад, виявленні можливостей і загроз використання інсорсингу, аутсорсингу та косорсингу як варіантів організації процесу переходу на складання фінансової МСФЗ-звітності та вибір найоптимальнішого серед них.

Інсорсинг (від англ. *insourcing* (*in-source-using*) використання внутрішнього джерела/ресурсу) – це передача певних функцій у межах компанії одному або декільком виконавцям (окремому підрозділу). Інсорсинг передбачає здійснення переходу на складання МСФЗ-звітності силами компанії, тобто самостійно. При наявності кваліфікованих штатних фахівців з МСФЗ вибір варіанта інсорсингу представляється виправданим. Прибічники такого варіанта переходу на складання МСФЗ-звітності як аргументи наводять безпеку інформації, що становить комерційну таємницю компанії, або такої інформації, яку компанія не вважає за доцільне розкривати третім особам. Такий варіант часто розглядається як найменш витратний, хоча з цим можна посперечатися. У цьому випадку існує небезпека недооцінки власних можливостей, виникнення помилок внаслідок недостатнього досвіду. Крім того, компанія

позбавляється можливості використовувати постійно оновлюваний «передовий» досвід, накопичений фахівцями, які працюють у сфері МСФЗ. При інсорсингу співробітникам, задіяним у цьому процесі, доводиться «винаходити» безліч документів як супроводжуючих сам процес переходу, так звітних документів, перш за все, приміток до фінансової звітності. Вибір варіанта інсорсингу на складання МСФЗ-звітності вимагає значно більше часу на підготовчий етап, безпосередньо здійснення трансформації та складання МСФЗ-звітності. У результаті такий варіант є затратним з точки зору як часу, так і вартості самого процесу переходу на МСФЗ, підвищує загрози помилок прийнятих рішень при трансформації та ризики недостовірності фінансової МСФЗ-звітності.

Другий варіант – аутсорсинг. **Аутсорсинг** (від англ. *outsourcing* (*outer-source-using*) використання зовнішнього джерела/ресурсу) представляє собою передачу компанією окремих бізнес-процесів або виробничих функцій на договірних засадах іншій спеціалізованій компанії (в контексті досліджуваної теми – як правило, аудиторській компанії). Аутсорсинг відрізняється від звичайного договору про надання послуг тривалістю співпраці, тобто послуги зазвичай є епізодичними (разовими), а аутсорсинг – триваюча послуга. Перехід на МСФЗ, як уже зазначалося, – це достатньо тривалий процес, якщо він виконується не формально, а якісно. Крім того, послуга передбачає виконання робіт, що є нехарактерними для компанії, що її замовляє, а на аутсорсинг, як правило, передаються функції самої компанії. Тому передача функцій з підготовки МСФЗ-звітності відповідає визначенню скоріше як аутсорсинг, ніж послуга. При наявності розуміння переваг аутсорсингу і фінансових можливостей компанія може вибрати і такий варіант. Переваги такого варіанта складання МСФЗ-звітності, у тому числі й першої, очевидні – довіра до професіоналізму виконавців, можливість скористатися накопиченим досвідом організаційно-методологічного та обліково-аналітичного забезпечення переходу на МСФЗ, зростання якості МСФЗ-звітності через підвищення її достовірності.

Однак, на авторську думку, доречно акцентувати увагу на «підводних каміннях» цього варіанта. Схилиючись до аутсорсингу, важливо бути впевненим у кваліфікації, надійності, професійної етичності аутсорсерів. Перед ними доведеться розкривати значний обсяг не завжди загальнодоступної, а іноді й конференційної інформації. Відповідальність за складання МСФЗ-звітності, навіть якщо це закріплюється в договорі, аутсорсери на себе не можуть взяти, оскільки на законодавчому рівні відповідальність за фінансову звітність несе керівництво компанії, і будь-які положення договору на аутсорсинг, що протирічать законодавчим вимогам, будуть визнані недійсними. Практичний досвід автора свідчить, що грамотних договорів на аутсорсинг складання МСФЗ-звітності одиниці. Головною вадою цих договорів є відсутність узгодженого переліку документації, що підтверджує трансформацію звітності за П(С)БО в МСФЗ-формат. У результаті компанія-замовник не

отримує в достатньому обсязі інформацію, яка була використана у процесі трансформації, що в подальшому унеможливує її надійне підтвердження іншими аудиторами, а також організацію обліку за МСФЗ.

Вкрай помилковим є уявлення про те, що договір на аутсорсинг складання МСФЗ-звітності позбавляє компанію та її співробітників «клопоту», пов'язаного з переходом на МСФЗ. Не новина, що професійне судження часто лежить в основі визнання, оцінки, подання і розкриття елементів фінансової звітності. Носієм професійного судження є виключно керівництво компанії, яке має право на його винесення та прийняття. Аутсорсер не може взяти на себе ризик прийняття професійного судження, оскільки, як вище доведено, він не несе відповідальності за фінансову звітність, яка ґрунтується на такому професійному судженні. Ще однією проблемою аутсорсингу складання МСФЗ-звітності є те, що зазвичай аутсорсерами виступають аудитори. У свою чергу, послуги з організації переходу на МСФЗ, трансформації фінансової звітності, складеної за П(С)БО, МСФЗ-формат і підготовки МСФЗ-звітності – це послуги дії, і вони не сумісні з послугами контролю. З цього слідує, що аутсорсинг складання МСФЗ-звітності не сумісний з аудитом цієї фінансової звітності (наданням впевненості). У результаті аутсорсер у подальшому не може виступати в ролі аудитора – це протирічить Міжнародним стандартам аудиту і Кодексу професійної етики аудиторів. Компанії – замовнику аутсорсингу доведеться укласти окремі договори на аудит МСФЗ-звітності.

Третій варіант переходу на складання МСФЗ-звітності – це косорсинг. **Косорсинг** (від англ. *cosourcing (co-source-using)* змішане використання зовнішнього і внутрішнього джерел/ресурсів) – це сумісне виконання бізнес-функцій як внутрішнім персоналом компанії, так і ресурсами ззовні (в контексті досліджуваної теми – як правило, аудиторській компанії). Він являє собою частковий аутсорсинг, гібрид перших двох варіантів, що дозволяє певною мірою нівелювати їх недоліки та загрози і поєднати в собі їх позитивні риси. Косорсинг передбачає спільну роботу штатних працівників і запрошених аудиторів-фахівців з МСФЗ. Косорсинг дає можливість використовувати послуги аудиторів-фахівців з МСФЗ, доступ до передового досвіду методик трансформації фінансової звітності, отримання консультаційних послуг за договором косорсингу. Напрошується не зовсім наукова, але дуже слушна аналогія: можна людину пригостити рибою, і вона буде ситою один день, а можна навчити її ловити рибу – і вона буде ситою все життя. При варіанті косорсингу компанія отримує не просто комплект МСФЗ-звітності (у кращому випадку із супровідною документацією), а практичні навички її складання. Значною мірою економиться час за рахунок використання вже наявних у розпорядженні косорсерів зразків документів, форм звітності та приміток до неї. У результаті переваги косорсингу очевидні.

Порівнюючи можливі варіанти організації переходу на складання МСФЗ звітності – інсорсинг, аутсорсинг або косорсинг – представляється доречним провести їх бальну оцінку за такими критеріями:

- ✦ обґрунтованість професійного судження;
- ✦ вартість робіт зовнішніх виконавців;
- ✦ доступ до передового досвіду МСФЗ-звітності та його використання в майбутньому;
- ✦ повнота документального забезпечення трансформації фінансової звітності;
- ✦ можливість отримання консультацій, формування нових знань персоналом компанії;
- ✦ оперативність реагування на виникаючі проблеми/завдання;
- ✦ оперативність виправлення виникаючих проблем/завдань;
- ✦ швидкість процесу трансформації;
- ✦ якість виконаних робіт/завдань;
- ✦ можливість залучення додаткових ресурсів;
- ✦ ступінь відповідальності за результат діяльності;
- ✦ ступінь свідомості виконуваних робіт;
- ✦ розголошення конфіденційності інформації;
- ✦ підхід до виконання робіт у відповідності до розуміння стратегії й тактики розвитку підприємства;
- ✦ якість фінансової МСФЗ-звітності.

Враховуючи, що аналізу підлягають три варіанти, за кожним критерієм вони оцінюються за трибальною шкалою:

- 1 бал – максимальні ризики / недоліки для компанії;
- 2 бали – помірні ризики / недоліки для компанії;
- 3 бали – переваги / можливості для компанії.

Розподіл балів за аналізованими варіантами здійснено автором на основі практичного досвіду співпраці з компаніями, які перейшли на складання фінансової звітності за Міжнародними стандартами, аналізі договорів аудиторських компаній щодо надання послуг з трансформації фінансової звітності. Результати аналізу можливих варіантів організації переходу на складання МСФЗ за вищенаведеними критеріями звітності наведено в *табл. 1*.

Для наочності результати порівняльного аналізу можливих варіантів організації переходу на складання МСФЗ наведено на *рис. 1*.

ВИСНОВКИ

Результати досліджень свідчать, що інсорсинг є явним «лідером» з оперативності прийняття рішень і гнучкості процесу трансформації, відповідальності працівників та збереженні конфіденційної інформації. Проте косорсинг створює більше можливостей для працівників компанії, які задіяні в процесі переходу на складання МСФЗ-звітності, забезпечує високу якість фінансової звітності. Аутсорсинг супроводжується суттєвими ризиками. За результатами досліджень справедливим представляється висновок про те, що косорсинг, тобто сумісна робота як внутрішнього персоналу компанії, так і залучених фахівців, є найоптимальнішим варіантом організації переходу на складання фінансової МСФЗ-звітності.

Подальші дослідження вбачається логічним спрямувати на ідентифікацію і розподіл функцій та обов'язків внутрішнього і залученого персоналу в межах

Результати аналізу можливих варіантів організації переходу на складання МСФЗ

Критерії	Інсорсинг	Аутсорсинг	Косорсинг
Обґрунтованість професійного судження	1	2	3
Вартість робіт зовнішніх виконавців	1	3	2
Доступ до передового досвіду МСФЗ-звітності та його використання в майбутньому	2	1	3
Повнота документального забезпечення трансформації фінансової звітності	2	1	3
Можливість отримання консультацій, формування нових знань персоналом компанії	2	1	3
Оперативність реагування на виникаючі проблеми/завдання	3	1	2
Оперативність виправлення виникаючих проблем/завдань	3	1	2
Швидкість процесу трансформації	1	2	3
Якість виконаних робіт/завдань	1	2	3
Можливість залучення додаткових ресурсів	1	3	2
Ступінь відповідальності за результат діяльності	3	1	2
Ступінь свідомості виконуваних робіт	3	1	2
Розголошення конфіденційності інформації	3	1	2
Підхід до виконання робіт у відповідності до розуміння стратегії й тактики розвитку підприємства	3	1	2
Якість фінансової МСФЗ-звітності	1	2	3
Загальна кількість балів	30	23	37

косорсингу, пошук додаткових критеріїв ефективності інсорсингу, аутсорсингу та косорсингу як варіантів організації процесу переходу на складання фінансової МСФЗ-звітності, а також на експертну оцінку з метою подальшого моделювання їх впливу на організацію переходу на складання фінансової МСФЗ-звітності. ■

ЛІТЕРАТУРА

- Брінь П. В.** Багаторівнева класифікація відносин аутсорсингу / П. В. Брінь, О. В. Прохоренко // Економіка і фінанси. – 2013. – № 12. – С. 78 – 85.
- Дмитрюк С. Ю.** Проблеми переходу на МСФО. Аудит в умовах переходу на МСФО / С. Ю. Дмитрюк // Сб. тез. Другої Южно-Російської міжнарод. науч.-практ. конф. «МСФО: нове тенденції і практика застосування. Реформа бухгалтерського учета і аудита» / Администрация Южного федерального округа и др., г. Сочи, 5–9 октября 2007 г. – С. 110.
- Загородній А. Г.** Аутсорсинг та його вплив на витрати підприємства / А. Г. Загородній, Г. О. Партич // Фінанси України. – 2009. – № 9 (166). – С. 87–97.
- Зорій О. М.** Особливості застосування аутсорсингу / О. М. Зорій, Т. В. Коваленко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – № 3. – С. 18–28.
- Кесарчук Г. С.** Бухгалтерський аутсорсинг: поняття, види, переваги та недоліки / Г. С. Кесарчук // Науковий вісник Ужгородського університету. Сер. «Економіка». – 2014. – Вип. 1. – С. 201–204.
- Поплюйко А. М.** Бухгалтерський аутсорсинг: сучасний стан та перспективи розвитку в Україні / А. М. Поплюйко // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – Вип. 18. – С. 335–340.

7. Синиця Т. В. Бухгалтерський аутсорсинг як інноваційний інструмент оптимізації діяльності підприємств / Т. В. Синиця // 36. наук. пр. Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 14. – С. 171–177.

8. Ульянова Ж. Е. Повышение роли финансовых специалистов в компании и тренований, предьявляемых к ним / Ж. Е. Ульянова // Сб. тез. Второй Южно-Российской междунар. науч.-практ. конф. «МСФО: нове тенденції і практика застосування. Реформа бухгалтерського учета і аудита» / Администрация Южного федерального округа и др., г. Сочи, 5–9 октября 2007 г. – С. 165.

9. Харитончик А. И. Сравнение вариантов осуществления аудита эффективности бизнес-процессов организации / А. И. Харитончик // Молодой ученый. – 2013. – № 6. – С. 464–466.

10. Чижевська Л. В. Професійна діяльність бухгалтера: аутсорсинг, ризики, захист інформації: монографія / Л. В. Чижевська, І. М. Вигівська, А. П. Дикий, А. С. Скакун. – Житомир: ЖДТУ, 2011. – 403 с.

REFERENCES

- Brin, P.V., and Prokhorenko, O.V. "Bahatorivneva klasyfikatsiia vidnosyn autsorsynhu" [Multilevel classification outsourcing relationship]. *Ekonomika i finansy*, no. 12 (2013): 78-85.
- Chyzhevska, L. V. et al. *Profesiina diialnist bukhhaltera: autsorsynh, ryzyky, zakhyst informatsii* [Accountant Professional activities: outsourcing, risk protection]. Zhytomyr: ZhDTU, 2011.
- Dmitriuk, S. Yu. "Problemy perekhoda na MSFO. Audit v usloviakh perekhoda na MSFO" [Problems of transition to IFRS. Audit in the conditions of transition to IFRS]. *MSFO: novye tendentsii i praktika primeneniia. Reforma bukhhalterskogo ucheta i audita*. Sochi, 2007.110.
- Kesarchuk, H. S. "Bukhhalterskyi autsorsynh: poniattia, vydy, perevahy ta nedoliky" [Accounting Outsourcing: concept, types, advantages and disadvantages]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Seriya "Ekonomika"*, no. 1 (2014): 201-204.

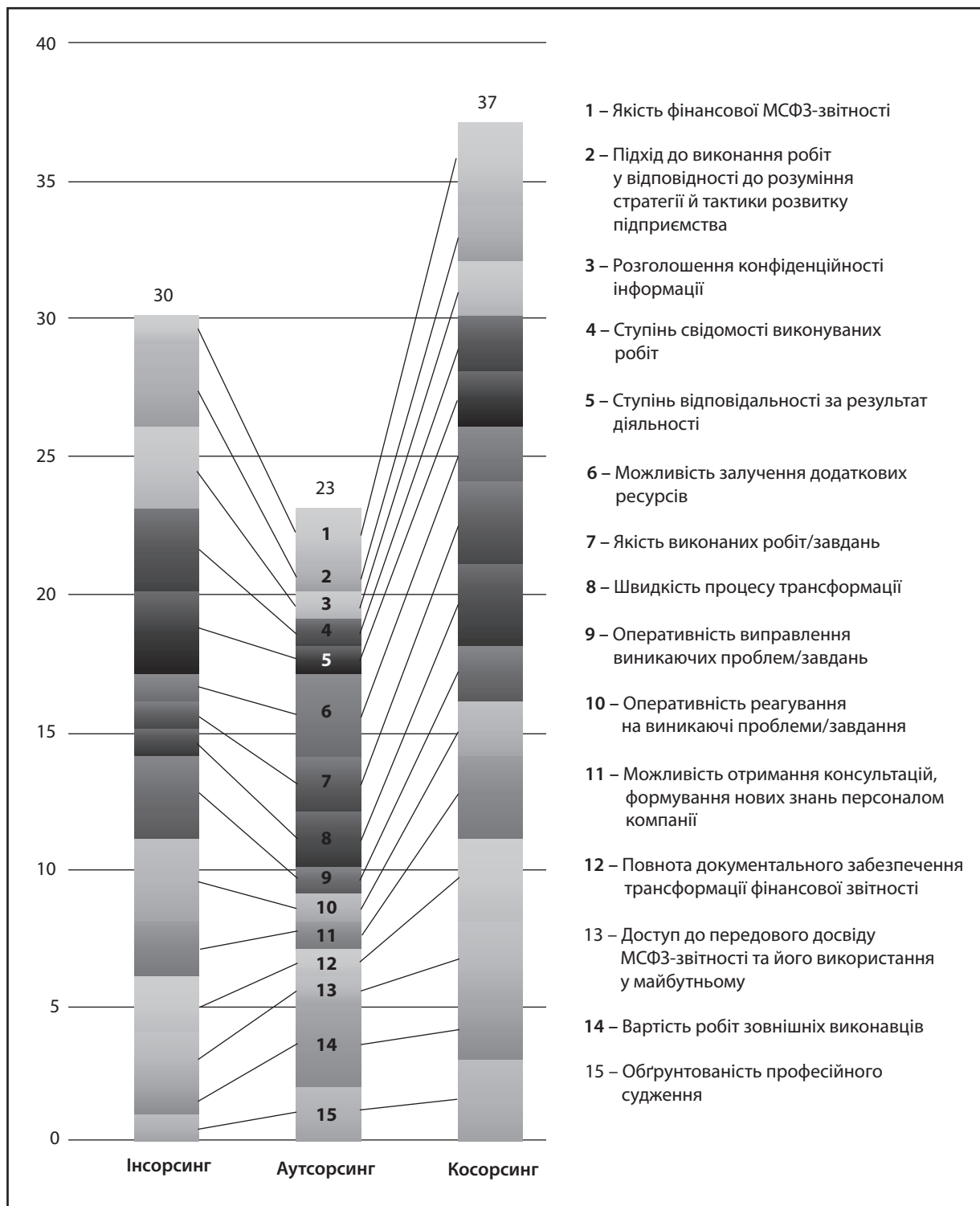


Рис. 1. Результати порівняльного аналізу можливих варіантів організації переходу на складання МСФЗ

Kharitonchik, A. I. "Srvanenie variantov osushchestvleniia audit effektivnosti biznes-protsessov organizatsii" [Compare embodiments audit of business processes of the organization]. *Molodoy uchenyy*, no. 6 (2013): 464-466.

Popliuiko, A. M. "Bukhhalterskyi autsorsynh: suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku v Ukraini" [Accounting outsourcing: current state and prospects of development in Ukraine]. *Finansy, oblik i audyt*, no. 18 (2011): 335-340.

Synytsia, T. V. "Bukhhalterskyi autsorsynh iak innovatsiynyi instrument optymizatsii diialnosti pidpriemstv" [Accounting outsourcing as an innovative tool for optimizing activity]. *Zbirnyk naukovykh prats KhNPU imeni H. S. Skovorody. Ekonomika*, no. 14 (2014): 171-177.

Ulianova, Zh. E. "Povyshenie roli finansovykh spetsialistov v kompanii i trebovaniy, prediavljaemykh k nim" [Enhancing the role of financial professionals in the company and the requirements for them]. *MSFO: novye tendentsii i praktika primeneniia. Reforma bukhgalterskogo ucheta i audita*. Sochi, 2007. 165.

Zorii, O. M., and Kovalenko, T. V. "Osoblyvosti zastosuvannia autsorsynhu" [Features of the application outsourcing]. *Ekonomichniy analiz*, vol. 14, no. 3 (2013): 18-28.

Zahorodnii, A. H., and Partyn, H. O. "Autsorsynh ta ioho vplyv na vytraty pidpriemstva" [Outsourcing and its impact on costs]. *Finansy Ukrainy*, no. 9 (166) (2009): 87-97.

ОБЛІК ТА АНАЛІЗ ВИТРАТ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТОМ ЗАКЛАДІВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

© 2015 СЕМЕНЮК Л. В.

УДК 657.471

Семенюк Л. В. Облік та аналіз витрат у системі управління продуктом закладів ресторанного господарства

Метою статті є дослідження можливості застосування в закладах ресторанного господарства сучасних методів обліку витрат на продукт, що дасть змогу поглибити інформацію та задовольнити сучасні інформаційні потреби управління. Аналізуючи праці вчених, що проводять дослідження в даній сфері, було визначено переваги та недоліки застосування в закладах ресторанного господарства методів обліку *direct-cost*, *standart-cost* і *ABC*. Запропоновано поєднання, на різних етапах управління, методів обліку витрат на продукт у закладах ресторанного господарства. Обґрунтовано застосування: методу «директ-кост» (*direct-cost*) для обліку собівартості в частині змінних витрат, що дає змогу підприємству здійснювати оперативний контроль за маржинальністю продуктів, порівнювати собівартість продуктів у рамках мережі закладів; методу «стандарт-кост» (*standart-cost*) для обліку цільових калькуляцій та визначення відхилень собівартості від цільових показників, що були встановлені на момент запуску продукту; методу *ABC* на етапі внесення змін у меню, з метою визначення ефективності страви загалом, визначення найбільш витратних видів діяльності, прийняття рішення про можливі методи оптимізації витрат чи виведення продукту з ринку. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є пошук шляхів автоматизації запропонованого поєднання методів обліку витрат на базі обліково-аналітичних систем закладів ресторанного господарства.

Ключові слова: облік витрат, виробничий підхід, торговельний підхід, метод *директ-кост* (*direct-cost*), метод *стандарт-кост* (*standart-cost*), *ABC*-метод, заклади ресторанного господарства.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 10.

Семенюк Людмила Віталіївна – аспірантка, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)
E-mail: liudmylasemeniuk@gmail.com

УДК 657.471

UDC 657.471

Семенюк Л. В. Учет и анализ затрат в системе управления продуктом заведений ресторанного хозяйства

Semeniuk L. V. Accounting and Cost Analysis in the Product Management System for Catering Enterprises

Целью статьи является исследование возможности применения в заведениях ресторанного хозяйства современных методов учета затрат на продукт, что позволит углубить информацию и удовлетворить современные информационные потребности управления. Анализируя труды ученых, проводящих исследования в данной сфере, были определены преимущества и недостатки применения в учреждениях ресторанного хозяйства методов учета *direct-cost*, *standart-cost* и *ABC*. Предложено сочетание, на разных этапах управления, методов учета затрат на продукт в заведениях ресторанного хозяйства. Обосновано применение: метода «директ-кост» (*direct-cost*) для учета себестоимости в части переменных затрат, что позволяет предприятию осуществлять оперативный контроль за маржинальностью продуктов, сравнивать себестоимость продуктов в рамках сети учреждений; метода «стандарт-кост» (*standart-cost*) для учета целевых калькуляций и определения отклонений себестоимости от целевых показателей, которые были установлены на момент запуска продукта; метода *ABC* на этапе внесения изменений в меню, с целью определения эффективности блюда в целом, определения наиболее затратных видов деятельности, принятия решения о возможных методах оптимизации затрат или вывода продукта с рынка. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является поиск путей автоматизации предложенного сочетания методов учета затрат на базе учетно-аналитических систем заведений ресторанного хозяйства.

The article is aimed to examine the possibility of applying in the catering enterprises the advanced methods for product cost accounting that will improve information and meet the information needs of the contemporary management. Analyzing the works by scientists conducting research in this area, advantages and disadvantages of applying in the catering enterprises accounting methods of *direct-cost*, *standard-cost*, and *ABC* have been identified. A combination, at different stages of management, of methods for accounting of product cost in the catering enterprises has been proposed. The article substantiates the use of: *direct-cost* method for product cost accounting in the variable costs, allowing the enterprise to exercise operational control over marginality of products, compare the product cost in terms of a network of enterprises; *standard-cost* method for accounting of target calculations and determining the product cost deviations from the target indicators that were set at the time of product launch; *ABC*-method at the stage of making changes in the menu, in order to determine the effectiveness of the dish as a whole, determining the most costly activities, decision-making on possible methods of cost optimization or withdrawal of a product from the market. Prospect of further research in this area is finding ways to automate the proposed combination of cost accounting methods on the basis of the accounting-analytical systems for catering enterprises.

Ключевые слова: учет расходов, производственный подход, торговый подход, метод *директ-кост* (*direct-cost*), метод *стандарт-кост* (*standart-cost*), *ABC*-метод, заведения ресторанного хозяйства.

Key words: cost accounting, production approach, trading approach, *direct-cost* method, *standard-cost* method, *ABC*-method, catering enterprises.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

Семенюк Людмила Витальевна – аспірантка, Львівський національний університет ім. І. Франко (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)
E-mail: liudmylasemeniuk@gmail.com

Semeniuk Liudmyla V. – Postgraduate Student, Ivan Franko National University of Lviv (vul. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)
E-mail: liudmylasemeniuk@gmail.com

Важливим фактором досягнення успіху компанії на ринку є налагодження процесу стратегічного управління витратами. Даний процес є доволі складним, адже потребує поєднання інтересів бізнесу, працівника, споживача, постачальника та інших суб'єктів, представлених на ринку. Стратегія управління витратами підприємства повинна давати змогу не лише

контролювати витрати в частині їх відповідності установленим планам, бюджетам, але й надавати змогу виявити шляхи можливої оптимізації витрат на кожному етапі виробництва та реалізації продукції чи послуг. Одним із найскладніших завдань, з яким стикаються заклади ресторанного господарства, є налаштування системи обліково-аналітичного забезпечення, що буде задоволь-

няти потреби як фінансового, так і стратегічного управлінського обліку та дасть змогу застосовувати сучасні концепції управління витратами підприємства.

Дослідження питання управління витратами та обліково-аналітичного забезпечення, що необхідне для забезпечення такого управління, здійснювало багато українських вчених, зокрема: Г. О. Партин, А. А. Пилипенко, В. А. Дерій, А. В. Череп, П. О. Куцик, Ф. Ф. Бутинець, Ю. М. Великий, М. С. Пушкар, В. І. Оспіщев, В. Ф. Яценко, З. А. Бандура, А. І. Ясінська, І. В. Десяткіна, Л. М. Янчева, Т. В. Шталь та інші.

Високо оцінюючи вклад даних науковців у дослідження питання обліково-аналітичного забезпечення управління витратами, вартує зазначити, що подальшого вивчення потребує питання застосування у закладах ресторанного господарства сучасних методів обліку витрат на продукт та аналіз даних, отриманих на їх основі, що дасть змогу поглибити інформацію та задовольнити сучасні інформаційні потреби в управлінні продуктом.

Однією із найбільш вагомих складових витрат закладів ресторанного господарства є собівартість виготовлених страв і товарів. Якісне, швидке та ефективне управління даними витратами є одним із найважливіших факторів успіху закладу ресторанного господарства. Формування собівартості потребує високого рівня контролю та вчасних управлінських рішень, особливо, коли мова йде про мережі закладів ресторанного господарства.

Калькулювання собівартості продукції закладів ресторанного господарства в бухгалтерському обліку залежить від вибору підходу до обліку: виробничого або торговельного. Проте, на сьогоднішній день нормативними документами не описано чітких варіантів, щодо відображення в обліку витрат на виробництво продукції закладами ресторанного господарства, що спричинило дискусію серед науковців щодо методу, яким повинна визначатись собівартість.

Як зазначають П. О. Куцик, А. І. Коваль та Ф. Ф. Макарук «діяльність у сфері ресторанного господарства має свою специфіку, оскільки об'єднує і виробничу і торговельну діяльність. У зв'язку з цим бухгалтерський облік операцій на підприємствах ресторанного господарства має деякі особливості та є певним симбіозом методологій, що застосовуються у промисловості й торгівлі. Елементом виробничої діяльності у сфері ресторанного господарства є безпосередньо сам процес приготування кулінарної страви, а елементом торгової діяльності – установлення торгової націнки, застосування методів визначення фінансових результатів» [5, с. 143]. У своїх дослідженнях дані науковці зазначають, що заклади ресторанного господарства повинні дотримуватись торговельного методу, винятком можуть бути лише виробничі цехи. Власне такий підхід найчастіше можна зустріти в практиці, аналізуючи діяльність закладів ресторанного господарства.

Проте є вчені, які обґрунтовують застосування виробничого методу у визначенні собівартості продукції закладів ресторанного господарства. Так, В. І. Оспіщев та О. В. Чумак [7], які є прихильниками виробничого підхо-

ду, рекомендують використовувати рахунок загальновиробничих витрат (Дт 91 Кт66, 65, 131 і т. ін.). При цьому, змінні та постійні загальновиробничі витрати, які можна розподілити, включати до собівартості (Дт 23 Кт 91), а нерозподілені загальновиробничі витрати включати до складу собівартості загальною сумою (Дт 901 Кт 91). Розподіл загальновиробничих витрат між об'єктами калькуляції повинен здійснюватися на останню дату звітного періоду з урахуванням обраної бази розподілу та з використанням фактичної потужності підприємства у звітному періоді [6, с. 207].

Ф. Ф. Бутинець [1] пропонує два варіанти відокремлення загальновиробничих витрат від операційних. Першим варіантом є застосування рахунку 23 «Виробництво» для облікування витрат на сировину, на оплату праці виробничому персоналу, відрахування до фондів соціального страхування та інші витрати, пов'язані з виробництвом. Другим варіантом є застосування рахунку 91 «Загальновиробничі витрати» для обліку виробничих витрат (окрім сировини) з подальшим включенням розподілених витрат на рахунок 23 «Виробництво».

А. М. Янчева, Т. В. Шталь, І. В. Десяткіна та О. М. Глуцук [2; 10] пропонують здійснювати вибір методу бухгалтерського відображення діяльності закладів ресторанного господарства залежно від складності виробничого процесу. Так, для закладів зі складним технологічним процесом вони рекомендують застосовувати виробничий метод, а для закладів ресторанного господарства, на яких сировина та напівфабрикати проходять дуже простий технологічний процес (охолодження, розігрівання, порціонування та оформлення), – торговельний метод.

На думку автора, обидва підходи можуть бути використаними у практичній діяльності закладів ресторанного господарства. Проте, з точки зору формування обліково-аналітичної інформації, що дасть змогу приймати управлінські рішення, спрямовані на управління продуктом, більш інформативним є, власне, виробничий метод, особливо, коли мова йде не про одиничний заклад ресторанного господарства, а про мережу закладів зі складним технологічним процесом. Незважаючи на додаткові труднощі в його веденні, він надає значно ширший діапазон інформації. Також варто зазначити, що торговельний метод не дає змоги ефективно застосовувати сучасні методи обліку витрат. Подальші дослідження можливостей застосування у закладах ресторанного господарства сучасних методів обліку витрат будуть здійснюватися виходячи із можливості використання ними виробничого підходу в управлінському обліку діяльності.

Розглянемо можливість застосування в закладах ресторанного господарства сучасних методів обліку витрат і калькулювання собівартості, що використовуються для прийняття управлінських рішень з управління продуктом.

1. Метод «Директ-кост» (Direct-cost).

Метод «Директ-кост» (модель часткового розподілу витрат) виходить із принципу необхідності контролю витрат у зв'язку зі зміною (у будь-який бік) обсягу виробництва, а також ступеня завантаженості обладнання. Використання методу «директ-кост» для закладів ресто-

ранного господарства має велику кількість переваг, зокрема: надає можливість проведення порівняльного аналізу собівартості різних страв, груп страв; спрощує облік собівартості; надає можливість здійснення порівняльного аналізу собівартості, маржинального доходу між закладами ресторанного господарства мережі; надає змогу провести факторний аналіз впливу на маржинальний дохід закладу ресторанного господарства; надає можливість визначення оптимальної структури продажу; дає змогу легко розрахувати показник *foodcost*.

Основним недоліком застосування даного методу обліку витрат закладами ресторанного господарства є те, що розрахунок собівартості здійснюється лише за змінними витратами. Для розрахунку повної собівартості, якщо виникне така потреба, необхідно додатково затрачати час.

На практиці, часто заклади ресторанного господарства в системі управлінського обліку користуються саме таким методом обліку витрат.

О. В. Топоркова у своїх дослідженнях зазначає, що для прийняття оперативних рішень та ефективного прогнозування витрат закладам ресторанного господарства доцільно використовувати саме систему директ-кост, яка «відображає вплив змінних факторів виробництва на зміну обсягів продажу продукції» [9, с. 204].

2. Система «Стандарт-кост» (Standart-cost).

«Стандарт-кост» належить до одного з найбільш поширених за кордоном методів управління виробничими затратами. Основною ідеєю методу «стандарт-кост» є розробка норм для кожного виду затрат, до яких підприємство повинно прагнути. Перевагою застосування даного методу для закладів ресторанного господарства є контроль за використанням ресурсів у частині калькулювання фактичної вартості інгредієнтів, використаних для приготування страв і порівняння її з плановою (нормативною) собівартістю.

Серед недоліків можна виділити: складність формування стандартів для кожної страви; залежність від закупівельних цін – при розміщенні закладів ресторанного господарства в різних регіонах необхідно розробляти велику кількість нормативів; використання великої кількості інгредієнтів, ціни на які можуть змінюватися навіть щоденно; складність застосування при приготуванні страв з інгредієнтів-замінників.

Використання методу «стандарт-кост» у класичному вигляді для закладів ресторанного господарства є практично неможливим і невиправданим, особливо, коли мова йде про управління витратами мереж закладів ресторанного господарства.

Автор вважає за доцільне впровадження методу «стандарт-кост» лише для визначення відповідності собівартості, розрахованої за допомогою цільових калькуляцій, фактичній собівартості, що розрахована для закладів ресторанного господарства за вхідними цінами. Особливо цікавим таке порівняння буде для мереж закладів ресторанного господарства, якщо собівартість по цільових калькуляціях розраховувалася з урахуванням регіональних цін.

Цільова калькуляція дає змогу оцінити собівартість страви, що планується до введення у закладах ресторанного господарства. Вона відображає собівартість страви за цінами, які компанія обирає для оцінки. Зазвичай такими цінами є середні ціни закупівлі інгредієнтів, які повинні періодично вноситись в систему для оцінки.

Цільова калькуляція отримує статус робочої калькуляції, коли введення страви в меню або внесення змін в діючу страву затверджене усіма відповідальними особами підприємства. Робоча калькуляція – це кінцево погоджена калькуляція страви, згідно з якою буде відбуватися калькулювання фактичної собівартості страви закладів ресторанного господарства. Ознака, за якою підприємство може ідентифікувати цільові, робочі та вже не діючі калькуляції в обліковій системі, може бути різною: можна ввести відповідне поле з найменуванням типу в калькуляцію та виводити його у реєстр калькуляцій з можливістю здійснювати сортування, окремі заклади ресторанного господарства будують відповідну ієрархію папок, де містяться різні види калькуляцій.

Таким чином, поєднання методу «директ-кост» із методом «стандарт-кост» (табл. 1) в частині калькулювання собівартості дало б змогу здійснювати ефективне управління прямими витратами закладів ресторанного господарства, що в середньому складають від 20% до 40% і є одними з ключових затрат, ефективність управління якими бачить не лише компанія, а й кінцевий споживач. Проте таке поєднання доцільне лише в частині цільових калькуляцій, що дасть відповідь на питання, чи відповідає фактична собівартість страви тим параметрам, які закладалися у неї на вході, та дасть змогу зрозуміти причину відхилень, якщо вони є.

На прикладі відображено поєднання методу «стандарт-кост» із методом «директ-кост» в частині формування собівартості продуктів, використаних на приготування страв. Отримані дані в подальшому використовуються для аналізу виконання цільового прибутку страви. Таким чином, нормативна калькуляція (цільова калькуляція), яка внесена в систему при введенні страви та згідно якої відбувалося моделювання частки в структурі продаж даної страви, її впливу на середньозважену собівартість і т. ін., використовується для порівняння із фактичною собівартістю, що калькулювана на основі робочої калькуляції, та прихідних цін інгредієнтів, а також для оцінки виконання показника цільового прибутку страви.

3. Метод ABC «Activity Based Costing».

Вивчення передового досвіду зарубіжних країн показує, що на сьогоднішній день досить ефективним є застосування системи стратегічного управління витратами та калькулювання собівартості, в основі якого лежить метод ABC-аналізу. Метод ABC (*Activity Based Costing*) дає змогу суттєво знизити рівень інформаційного акумулювання у процесі прийняття управлінських рішень» [3, с. 170]. Він є одним із інноваційних методів управлінського обліку та набув розповсюдження в європейських та американських підприємствах.

Даний підхід був запропонований американськими вченими Р. Купером і Р. Капланом у статті «Правильно виміряти витрати – прийняти правильно рішення».

Поєднання методів «стандарт-кост» і «директ-кост» для закладів ресторанного господарства

№ з/п	Назва інгредієнта	Одиниця виміру	Кількість бруто	Кількість нетто	Ціна	Собівартість	Коефіцієнт	Віхилення
Формування собівартості страви за методом «Директ-кост»								
1	Паста «Пене» відварена	кг	2,000	2,000	40,95	40,95	1 : 2	23%
2	Пармезан	кг	0,050	0,050	223,92	11,20	1 : 1	-5%
3	Масло вершкове	кг	0,100	0,100	37,68	3,77	1 : 1	0%
4	Сіль кухонна	кг	0,020	0,020	3,39	0,07	1 : 1	13%
Усього на 10 порцій		-	-	2,170	-	55,98		15%
Усього на 1 порцію		-	-	0,217	-	5,60		15%
Цільова калькуляція за методом «Стандарт-кост»								
1	Паста «Пене» відварена	кг	2,000	2,000	33,28	33,28	1 : 2	-
2	Пармезан	кг	0,050	0,050	235,25	11,76	1 : 1	-
3	Масло вершкове	кг	0,100	0,100	37,81	3,78	1 : 1	-
4	Сіль кухонна	кг	0,020	0,020	2,92	0,06	1 : 1	-
Усього на 10 порцій		-	-	2,170	-	48,88	-	-
Усього на 1 порцію		-	-	0,217	-	4,89	-	-

Ціна продажу, грн	13,00
Foodcost цільовий	37,60%
Foodcost фактичний	43,06%

Вчені запропонували назвати цей метод обліку витрат «функціональний облік» або «метод обліку затрат за функціями» (ABC)[4, с. 189].

Серед переваг використання ABC-методу можна виділити такі: дає можливість калькулювання повної собівартості продукту на основі включення виробничих і невиробничих витрат за найбільш точними факторами витрат; дає змогу розрахувати найбільш точний фінансовий результат страви; дозволяє отримати більше інформації для управління витратами та прийняття стратегічних управлінських рішень; передбачає чіткий опис бізнес-процесів та роботи по них.

Серед недоліків варто виділити: необхідність великого обсягу трудозатрат для впровадження даної системи, збору інформації та її підтримки; калькулювання в розрізі кожної страви, враховуючи їх кількість у меню та частоту зміни, не виправдає вкладені трудові та матеріальні ресурси; існує ризик отримання надміру деталізованої інформації.

Дослідженням використання методу ABC займається А. А. Пилипенко, який зазначає, що «ABC-метод виходить із того, що ресурси споживаються процесами (бізнес-процесами), а продукція споживає діяльність (процеси, операції і т. д.). Це дає можливість більш точно визначити суму прямих витрат, а непрямі витрати розподілити по продуктах більш обґрунтовано – виходячи зі зв'язку бізнес-процесів, що створюють непрямі витрати, з бізнес-процесами, що створюють продукцію» [8 с. 98].

Таким чином, зваживши усі переваги та недоліки впровадження даного методу для закладів ресторанного господарства, автор рекомендує його застосування на

етапі визначення ефективності страв меню та на етапі їх заміни з метою підвищення показників рентабельності. У такому випадку даний метод не буде потребувати значних трудозатрат і дасть змогу чітко зрозуміти ефективність кожної страви та сукупності страв, визначити найбільш затратні види діяльності закладу чи їх мережі.

На основі аналізу трьох методів обліку витрат, які можуть застосовуватися закладами ресторанного господарства, автор пропонує таке можливе поєднання даних методів, що дасть змогу закладам ресторанного господарства отримати управлінську інформацію з необхідним ступенем деталізації для прийняття рішень та управління продуктом (рис. 1).

ВИСНОВКИ

Таким чином, на основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що при налаштуванні обліково-аналітичного забезпечення управління витратами закладів ресторанного господарства одним із ключових завдань, що постає перед менеджментом, є вибір методів обліку витрат, що в майбутньому будуть надавати основну інформацію управлінському апарату. На думку автора, найбільш оптимальним, з точки зору специфіки ведення ресторанного бізнесу, є поєднання методів «директ-кост», «стандарт-кост» і «ABC» на різних етапах управління продуктом. Так, метод «директ-кост» повинен використовуватись для обліку собівартості в частині змінних витрат, що дає змогу підприємству здійснювати оперативний контроль за маржинальністю продуктів, надає змогу здійснювати порівняння собівартості в рамках мережі закладів. Метод «стандарт-кост» пропонується застосовувати в рамках обліку цільових калькуляцій та визначення відхилень собівартості від цільових показників, що були встановлені на момент запуску продукту, що дасть змогу оперативно виявляти та

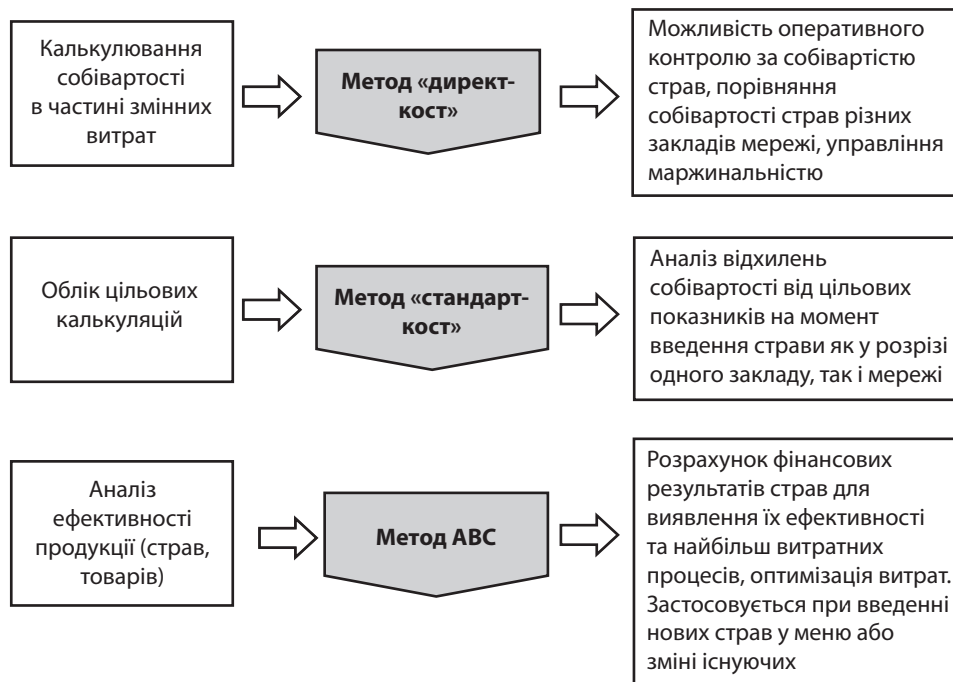


Рис. 1. Поєднання методів обліку витрат на продукт для закладів ресторанного господарства, що можуть застосовуватись в цілях управління

аналізувати відхилення. Метод ABC повинен застосовуватись на етапі при внесенні змін у меню, з метою визначення ефективності страви загалом, визначення найбільш витратних видів діяльності, прийняття рішення про можливі методи оптимізації витрат чи виведення продукту з ринку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Бухгалтерський облік у громадському харчуванні : навч. посіб. / Ф. Ф. Бутинець [та ін.] ; за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : Рута, 2002. – 480 с.
2. Десяткіна І. В. Підходи до організації обліку виготовлення продукції в закладах ресторанного господарства / І. В. Десяткіна, О. М. Глушук // Міжнародний збірник наукових праць. – 2011. – № 3 (21), Ч. 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pbo.ztu.edu.ua/article/view/45220/42251>
3. Ковтун С. Управління затратами / С. Ковтун, Н. Ткачук, С. Савлук. – Х. : Фактор, 2007. – 272 с.
4. Купер Р. Функционально-стоимостный анализ: практическое применение / Р. Купер, Р. С. Каплан. – М. : Вильямс, 2008. – 352 с.
5. Куцик П. О. Бухгалтерський облік у торгівлі та ресторанному господарстві : навчальний посібник / П. О. Куцик, Л. І. Коваль, Ф. Ф. Макарук. – Львів : Магнолія-2006, 2010. – 504 с.
6. Куцик П. О. Загальнопромислові витрати: порядок формування та розподілу / П. О. Куцик, О. М. Чабанюк // Вісник Львівської комерційної академії. – 2011. – № 35. – С. 206–212.
7. Оспіщев В. І. Удосконалення обліку витрат виробництва в підприємствах ресторанного господарства / В. І. Оспіщев, О. В. Чумак // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 3. – С. 31–37.
8. Пилипенко А. А. Формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємств та їх об'єднань : монографія / А. А. Пилипенко, І. П. Дзьобко, О. В. Писарчук ; за заг. ред. докт. екон. наук, доцента Пилипенко А. А. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 344 с.
9. Топоркова О. В. Організація управлінського обліку витрат за системою «директ-костинг» на підприємствах рес-

торанного господарства / О. В. Топоркова, М. В. Шевченко // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2009. – № 1(1). – С. 200–205.

10. Янчева Л. М. Методичні підходи до організації бухгалтерського обліку витрат виробництва та обігу на підприємствах ресторанного господарства / Л. М. Янчева, Т. В. Шталь, М. О. Ільченко // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2012. – № 2. – С. 11–17.

Науковий керівник – Бандура З. Л., кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Львівського національного університету імені Івана Франка

REFERENCES

- Bukhhalterskyi oblik u hromadskomu kharchuvanni* [Accounting for the catering]. Zhytomyr: Ruta, 2002.
- Desiatkina, I. V., and Hlushchuk, O. M. "Pidkholdy do orhanizatsii obliku vyhotovlennia produktsii v zakladakh restoranoho gospodarstva" [Approaches to keeping manufacturing production facilities in restaurants]. <http://pbo.ztu.edu.ua/article/view/45220/42251>
- Kovtun, S., Tkachuk, N., and Savluk, S. *Upravlinnia zatratamy* [Management costs]. Kharkiv: Faktor, 2007.
- Kuper, R., and Kaplan, R. S. *Funktsionalno-stoimostnyy analiz: prakticheskoe primenenie* [Value analysis: the practical application]. Moscow: Viliams, 2008.
- Kutsyk, P. O., Koval, L. I., and Makaruk, F. F. *Bukhhalterskyi oblik u torhivli ta restoranomu gospodarstvi* [Accounting trade and restaurant business]. Lviv: Mahnoliia-2006, 2010.
- Kutsyk, P. O., and Chabaniuk, O. M. "Zahalnovyrobnychi vytraty: poriadok formuvannia ta rozpodilu" [Total expenditures: the order of formation and distribution]. *Visnyk Lvivskoi komertsii-noi akademii*, no. 35 (2011): 206-212.
- Ospishchev, V. I., and Chumak, O. V. "Udoskonalennia obliku vytrat vyrobnytstva v pidpriemstvakh restoranoho gospodarstva" [Improving accounting of production costs in restaurants and catering enterprises]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt*, no. 3 (2006): 31-37.

Pylypenko, A. A., Dzyobko, I. P., and Pysarchuk, O. V. *Formuvannia oblikovo-analitychnoho zabezpechennia upravlinnia vytratamy pidpriemstv ta ikh ob'ednan* [Formation of accounting and analytical software cost management of enterprises and their associations]. Kharkiv: Vyd-vo KhNEU, 2011.

Toporkova, O. V., and Shevchenko, M. V. "Orhanizatsiia upravlinnskoho obliku vytrat za systemoiu «dyrekt-kostynh» na pidpriemstvakh restorannoho hospodarstva" [Company management cost accounting system "direct costing" for restaurants and

catering enterprises]. *Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh*, no. 1 (1) (2009): 200-205.

Yancheva, L. M., Shtal, T. V., and Ilchenko, M. O. "Metodychni pidkhody do orhanizatsii bukhhalterskoho obliku vytrat vyrobnytstva ta obihu na pidpriemstvakh restorannoho hospodarstva" [Methodological approaches to accounting costs of production and circulation for restaurants and catering enterprises]. *Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh*, no. 2 (2012): 11-17.

УДК 338.2

ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВЕ БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ ГОСПОДАРСТВА

© 2015 КАСИЧ А. О.

УДК 338.2

Касич А. О. Програмно-цільове бюджетування як інструмент управління сталим розвитком господарства

Метою статті є дослідження проблем спрямування бюджетного процесу на забезпечення сталого розвитку країни. Проведено дослідження теоретичних положень існуючих взаємозв'язків між економічним зростанням і державними витратами. Наголошено, що державні витрати, які розраховуються як частка від ВВП%, можуть забезпечувати як прискорення економічної динаміки, так і її сповільнення. На основі узагальнення світового досвіду перетворення державних витрат у важіль сталого розвитку сформульовано основні принципи забезпечення ефективного управління ними в сучасних умовах. У результаті дослідження основних показників Державного бюджету України виокремлено основні проблеми, які і потребують застосування сучасних управлінських інструментів. Застосування програмно-цільового підходу в процесі формування бюджету України розглядається в контексті орієнтації на прискорення економічного зростання. Серед дієвих інструментів програмно-цільового підходу аргументується застосування бюджетної консолідації, завдання якої обґрунтовано з урахуванням як середньо-, так і довгострокових цілей забезпечення сталого розвитку. Перспективою подальших досліджень у даному напрямку є розробка сценаріїв економічного розвитку в умовах реалізації різних цілей бюджетного процесу.

Ключові слова: програмно-цільове бюджетування, сталий розвиток, державний бюджет, державний борг.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 14.

Касич Алла Олександрівна – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту, Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського (вул. Першотравнева, 20, Кременчук, 39600, Україна)

E-mail: kasich.alla@gmail.com

УДК 338.2

Касич А. А. Програмно-целевое бюджетирование как инструмент управления устойчивым развитием хозяйства

Целью статьи является исследование проблем направления бюджетного процесса на обеспечение устойчивого развития страны. Проведено исследование теоретических положений существующих взаимосвязей между экономическим ростом и государственными расходами. Отмечено, что государственные расходы, которые рассчитываются как доля от ВВП%, могут обеспечивать как ускорение экономической динамики, так и ее замедление. На основе обобщения мирового опыта преобразования государственных расходов в рычаг устойчивого развития сформулированы основные принципы обеспечения эффективного управления ими в современных условиях. В результате исследования основных показателей Государственного бюджета Украины выделены основные проблемы, которые и требуют применения современных управленческих инструментов. Применение программно-целевого подхода в процессе формирования бюджета Украины рассматривается в контексте ориентации на ускорение экономического роста. Среди действенных инструментов программно-целевого подхода аргументируется применение бюджетной консолидации, задача которой обоснована с учетом как средне-, так и долгосрочных целей обеспечения устойчивого развития. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является разработка сценариев экономического развития в условиях реализации различных целей бюджетного процесса.

Ключевые слова: программно-целевое бюджетирование, устойчивое развитие, государственный бюджет, государственный долг.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 14.

Касич Алла Александровна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита, Кременчугский национальный университет им. М. Остроградского (ул. Первомайская, 20, Кременчуг, 39600, Украина)

E-mail: kasich.alla@gmail.com

UDC 338.2

Kasych A. O. Results-Based Budgeting as a Management Tool for a Sustainable Development of Economy

The article is aimed at studying the issues of direction of the budgetary process towards a sustainable development of country. A study of theoretical provisions related to the existing linkages between economic growth and public spending was carried out. It has been specified that public expenditures, which is calculated as a percentage of GDP%, can provide either accelerating of economic dynamics, or its deceleration. On the basis of generalization of world experience of transforming the public expenditures into a lever for sustainable development, the basic principles to ensure effective management under current conditions have been formulated. A study of the major indicators of the State budget of Ukraine highlighted the main problems, which require the application of contemporary management tools. Application of the results-based approach in the process of forming the budget of Ukraine was considered in the context of the accelerated economic growth orientation. Among other effective tools of the results-based approach, the use of budgetary consolidation, which objective is substantiated in the light of both medium- and long-term goals of sustainable development, can be reasoned. Prospect of further research in this area will be development of scenarios of economic development in the context of implementation of various objectives of the budget process.

Key words: results-based budgeting, sustainable development, State budget, national debt.

Pic.: 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 14.

Kasych Alla O. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Accounting, Analysis and Audit, Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University (vul. Pershotravneva, 20, Kremenchuk, 39600, Ukraine)

E-mail: kasich.alla@gmail.com

Pylypenko, A. A., Dzyobko, I. P., and Pysarchuk, O. V. *Formuvannia oblikovo-analitychnoho zabezpechennia upravlinnia vytratamy pidpriemstv ta ikh ob'ednan* [Formation of accounting and analytical software cost management of enterprises and their associations]. Kharkiv: Vyd-vo KhNEU, 2011.

Toporkova, O. V., and Shevchenko, M. V. "Orhanizatsiia upravlinnskoho obliku vytrat za systemoiu «dyrekt-kostynh» na pidpriemstvakh restorannoho hospodarstva" [Company management cost accounting system "direct costing" for restaurants and

catering enterprises]. *Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh*, no. 1 (1) (2009): 200-205.

Yancheva, L. M., Shtal, T. V., and Ilchenko, M. O. "Metodychni pidkhody do orhanizatsii bukhhalterskoho obliku vytrat vyrobnytstva ta obihu na pidpriemstvakh restorannoho hospodarstva" [Methodological approaches to accounting costs of production and circulation for restaurants and catering enterprises]. *Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh*, no. 2 (2012): 11-17.

УДК 338.2

ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВЕ БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ ГОСПОДАРСТВА

© 2015 КАСИЧ А. О.

УДК 338.2

Касич А. О. Програмно-цільове бюджетування як інструмент управління сталим розвитком господарства

Метою статті є дослідження проблем спрямування бюджетного процесу на забезпечення сталого розвитку країни. Проведено дослідження теоретичних положень існуючих взаємозв'язків між економічним зростанням і державними витратами. Наголошено, що державні витрати, які розраховуються як частка від ВВП%, можуть забезпечувати як прискорення економічної динаміки, так і її сповільнення. На основі узагальнення світового досвіду перетворення державних витрат у важіль сталого розвитку сформульовано основні принципи забезпечення ефективного управління ними в сучасних умовах. У результаті дослідження основних показників Державного бюджету України виокремлено основні проблеми, які і потребують застосування сучасних управлінських інструментів. Застосування програмно-цільового підходу в процесі формування бюджету України розглядається в контексті орієнтації на прискорення економічного зростання. Серед дієвих інструментів програмно-цільового підходу аргументується застосування бюджетної консолідації, завдання якої обґрунтовано з урахуванням як середньо-, так і довгострокових цілей забезпечення сталого розвитку. Перспективою подальших досліджень у даному напрямку є розробка сценаріїв економічного розвитку в умовах реалізації різних цілей бюджетного процесу.

Ключові слова: програмно-цільове бюджетування, сталий розвиток, державний бюджет, державний борг.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 14.

Касич Алла Олександрівна – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту, Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського (вул. Першотравнева, 20, Кременчук, 39600, Україна)

E-mail: kasich.alla@gmail.com

УДК 338.2

Касич А. А. Програмно-целевое бюджетирование как инструмент управления устойчивым развитием хозяйства

Целью статьи является исследование проблем направления бюджетного процесса на обеспечение устойчивого развития страны. Проведено исследование теоретических положений существующих взаимосвязей между экономическим ростом и государственными расходами. Отмечено, что государственные расходы, которые рассчитываются как доля от ВВП%, могут обеспечивать как ускорение экономической динамики, так и ее замедление. На основе обобщения мирового опыта преобразования государственных расходов в рычаг устойчивого развития сформулированы основные принципы обеспечения эффективного управления ими в современных условиях. В результате исследования основных показателей Государственного бюджета Украины выделены основные проблемы, которые и требуют применения современных управленческих инструментов. Применение программно-целевого подхода в процессе формирования бюджета Украины рассматривается в контексте ориентации на ускорение экономического роста. Среди действенных инструментов программно-целевого подхода аргументируется применение бюджетной консолидации, задача которой обоснована с учетом как средне-, так и долгосрочных целей обеспечения устойчивого развития. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является разработка сценариев экономического развития в условиях реализации различных целей бюджетного процесса.

Ключевые слова: программно-целевое бюджетирование, устойчивое развитие, государственный бюджет, государственный долг.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 14.

Касич Алла Александровна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита, Кременчугский национальный университет им. М. Остроградского (ул. Первомайская, 20, Кременчуг, 39600, Украина)

E-mail: kasich.alla@gmail.com

UDC 338.2

Kasych A. O. Results-Based Budgeting as a Management Tool for a Sustainable Development of Economy

The article is aimed at studying the issues of direction of the budgetary process towards a sustainable development of country. A study of theoretical provisions related to the existing linkages between economic growth and public spending was carried out. It has been specified that public expenditures, which is calculated as a percentage of GDP%, can provide either accelerating of economic dynamics, or its deceleration. On the basis of generalization of world experience of transforming the public expenditures into a lever for sustainable development, the basic principles to ensure effective management under current conditions have been formulated. A study of the major indicators of the State budget of Ukraine highlighted the main problems, which require the application of contemporary management tools. Application of the results-based approach in the process of forming the budget of Ukraine was considered in the context of the accelerated economic growth orientation. Among other effective tools of the results-based approach, the use of budgetary consolidation, which objective is substantiated in the light of both medium- and long-term goals of sustainable development, can be reasoned. Prospect of further research in this area will be development of scenarios of economic development in the context of implementation of various objectives of the budget process.

Key words: results-based budgeting, sustainable development, State budget, national debt.

Pic.: 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 14.

Kasych Alla O. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Accounting, Analysis and Audit, Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University (vul. Pershotravneva, 20, Kremenchuk, 39600, Ukraine)

E-mail: kasich.alla@gmail.com

Стратегією сталого розвитку, відповідно до Порядку денного XXI століття, визначається досягнення не лише цілей довгострокового економічного розвитку, а соціального та екологічного, що вимагає подолання бідності, зменшення навантаження на оточуюче середовище. Реалізація як складових цілей, так і стратегії загалом залежить, у тому числі, від бюджетної політики держави.

Питання спрямування держави на сталий розвиток за рахунок удосконалення інструментів бюджетної політики залишаються актуальними і в наш час, особливо для України. У науковій літературі відбувається розвиток теорії бюджетування на макrorівні, а методична база щодо розробки вдосконаленого інструментарію представлена переважно в документах різних міжнародних організацій.

Результати теоретичних досліджень існуючого взаємозв'язку між економічним зростанням і державними витратами наведено, перш за все, у працях зарубіжних вчених: Алексіо К. [9], Карлшторма К. [10], Мітчела Д. [12], Кіма Дж. [11], Рема Р. [13]. Увага українських вчених зосереджена переважно на узагальненні зарубіжного досвіду та пошуку ефективних методів удосконалення бюджетної політики країни. Інструменти фінансової консолідації викладено в роботі Зайчикової В. [3]. Основні напрями та механізми консолідації національних бюджетних систем країн – членів ЄС та в цілому інтеграційної структури розкрито в праці Поручника А. [7].

Метою статті є ідентифікація основних проблем формування та виконання Державного бюджету України та їх впливу на показники сталого розвитку, а також визначення ефективних інструментів підвищення ефективності управління цими процесами.

Розробка стратегії сталого розвитку вимагає врахування показників державного бюджету, таких як динаміка та структура доходів і витрати, дефіцит, державний борг і витрати на його обслуговування тощо. Відразу слід наголосити, що реалізація амбіційних цілей сталого розвитку в умовах країн, що розвиваються, потребує не лише збільшення державних витрат на розвиток, залучення зовнішніх додаткових джерел, а й дотримання жорсткої

бюджетної дисципліни. Питання ролі бюджетного процесу в забезпеченні сталого розвитку економіки потребує вивчення не лише з позицій теоретичних положень, а й з урахуванням найкращого досвіду інших країн.

Економічна теорія не робить однозначних висновків щодо впливу державних витрат на економічну ефективність. За одних обставин і низькі рівні державних витрат будуть забезпечувати прискорення економічного зростання, а за інших обставин – більш високі державні витрати забезпечили б вагомніше економічне зростання (рис. 1).

Як результат кожна країна реалізує власну фінансову політику, з урахуванням етапу розвитку країни, досягнутого рівня, конкретних умов тощо. Найбільш узагальненими показниками масштабів діяльності держави є частка державних витрат у ВВП та їх величина в абсолютному вираженні з розрахунку на душу населення (рис. 2).

Наведені дані підтверджують дискусійний характер питання відсотку перерозподілу ВВП через державний бюджет і на практичному рівні. Вищі показники економічної динаміки показують країни, які мають низьку частку державних витрат у ВВП, а з досягненням певного рівня розвитку зростає і величина ВВП, що перерозподіляється через бюджет. Так, Запатріна І. [4] наголошує, що у країнах Південно-Східної Азії (Японія, Корея, Тайвань, Сінгапур, Китай) державні витрати на початку реформування не перевищували 12–15% ВВП. А у розвинених країнах має місце зростання державної частки в економіці. Пояснюється це прискореним зростанням суспільних витрат в умовах ускладнення економічного середовища та, відповідно, збільшення частки державних послуг. Однак ситуація змінюється досить кардинально в умовах економічної кризи. Так, розвинені країни, зіткнувшись з проблемами рецесії, відчували погіршення ситуації в бюджетній сфері та значно активніше почали застосовувати політику обмеження державних витрат. Розрахунки короткострокових перспектив у бюджетній сфері змушують застосовувати соціально непопулярні заходи.

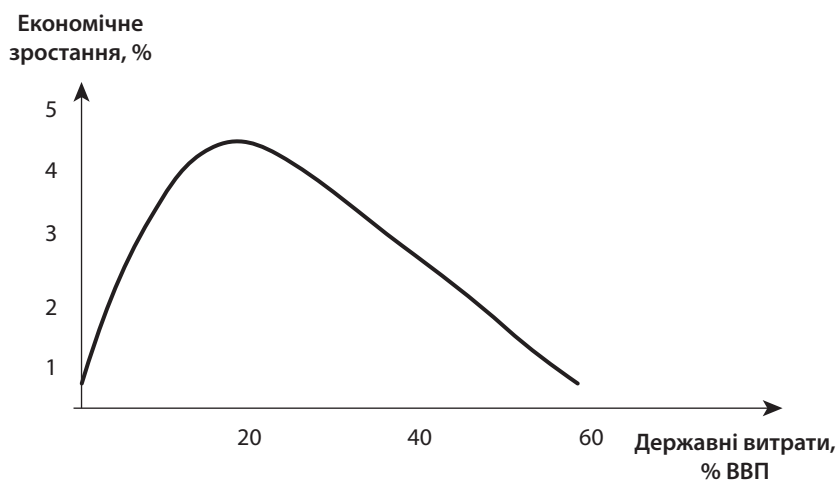


Рис. 1. Взаємозв'язок темпів економічного зростання та державних витрат

Джерело: [12].

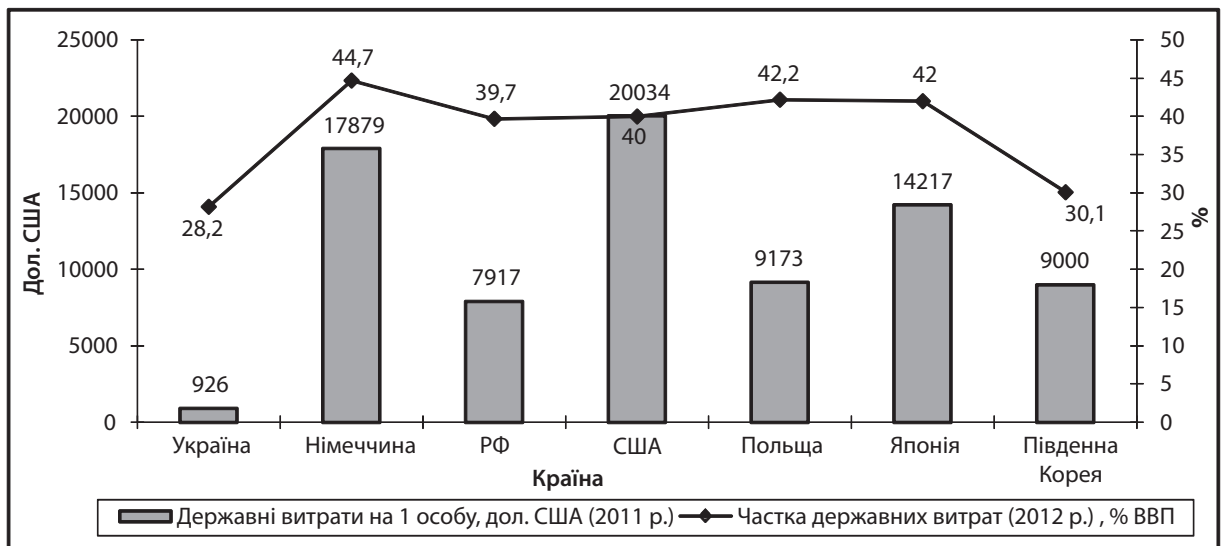


Рис. 2. Частка державних витрат (% ВВП) та величина державних витрат з розрахунку на душу населення

Джерело: [14].

Цікавий приклад інтегрованої політики щодо державної ролі в економіці демонструють країни ЄС. Якщо в окремих країнах переважає перерозподіл ВВП на фінансування, насамперед соціальної сфери, обороноздатності держав та реалізації пріоритетних економічних програм, бюджетна політика інтеграційного угруповання в цілому спрямована на акумуляцію частини коштів національних бюджетів та інших фінансових ресурсів для фінансового забезпечення виконання спільних для всіх країн – учасниць блоку регіональних політик [7]. Підтверджується можливість використання позитивного досвіду в цій сфері на прикладі Південної Кореї [11].

Узагальнення досвіду країн ЄС [1, 4, 7, 9] дало можливість сформулювати такі принципи розробки формування бюджету в контексті реалізації стратегії сталого розвитку: організація широких консультацій з громадянським суспільством, особливо з тими верствами, доходи яких особливо залежать від бюджетного процесу; розробка реальних цілей на основі прозорості формування бюджету країни; забезпечення відповідальності державного сектора за ризики, пов'язані з його діяльністю; урахування інтересів майбутніх поколінь.

Основним методом управління державним бюджетом є програмно-цільовий метод. Програмно-цільовий метод бюджетування – це процес відбору пріоритетних цілей суспільного розвитку, розробки взаємопов'язаних заходів, виходячи із завдань, визначених строків за умови відповідного забезпечення ресурсами [8, с. 216]. Фактично програмно-цільовий метод бюджетування можна розглядати як інструмент реалізації стратегічного підходу до управління розвитком національного господарства.

Саме тому структура бюджету країни окремого року надає інформацію щодо стратегії, яка реалізується в даній країні.

Величина державних витрат у країні визначається масштабами економіки та розраховується, для потреб аналізу, як частка від ВВП. Відповідно ресурс, який дер-

жава використовує, може збільшуватися в умовах зростання економіки або за рахунок більшого перерозподілу ВВП. Наведемо основні показники, які визначають завдання державної політики в Україні в контексті забезпечення сталого розвитку та характеризують умови повноцінного застосування програмно-цільового підходу в бюджетуванні сталого розвитку (табл. 1).

Представлені дані свідчать про системні проблеми бюджетного процесу, на вирішення яких повинне бути спрямоване програмно-цільове бюджетування.

1. Показники бюджетного процесу плануються, що піднімає актуальність питання вдосконалення методів розробки планів. Однак, по-перше, планові величини державного бюджету ні за доходами, ні за витратами по факту не виконуються. По-друге, планові показники за витратами на 15–20% перевищують планові показники за доходами, а це означає, що формування бюджету здійснюється на основі порушення економічної логіки процесу: не доходи визначають витрати, а витрати вимагають формування адекватного потребам обсягу доходів, у тому числі за рахунок запозичень. Тому ключовою проблемою не лише формування, але і планування державного бюджету є ігнорування Україною базисного принципу жити відповідно до «можливостей». Фактично в Україні склалася ситуація, коли вихідною умовою бюджетного планування є величина державних витрат, а в умовах значного падіння ВВП (порівняно з 1991 р.) це негативно впливає на стійкість розвитку національної економіки.

2. Темпи зростання витрат з державного бюджету перевищують темпи зростання доходів та ВВП. Основною для зростання витрат повинен бути приріст доходів, а економічне підґрунтя для зростання доходів може бути забезпечений зростанням ВВП.

3. Частка ВВП, яка перерозподіляється через державний бюджет, складає за даними 2014 р. 27,5%, має незначну тенденцію до зниження, однак це свідчить більше про труднощі з формуванням доходів, ніж про зменшення витрат.

Показники Державного бюджету України

Показник	2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.		2014 р.		2015 р.*
	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План
Доходи, млрд грн	249,3	240,6	313,4	314,6	383,0	346,1	360,0	339,2	377,7	357,1	475,9
Відсоток виконання плану, %	96,5		100,3		90,3		94,2		94,5		-
Видатки, млрд грн	324,8	303,6	354,2	333,5	427,0	395,7	432,9	403,5	461,2	430,2	527,9
Відсоток виконання плану, %	93,5		94,2		92,7		93,2		93,3		
ВВП у фактичних цінах, млрд грн	1079,4		1299,9		1404,7		1465,2		1566,7		1980,8
Частка державних видатків у ВВП, %	28,1		25,7		28,2		27,5		27,5		26,6
Капітальні видатки, млрд грн	3,6		20,6		29,0		17,8		7,4		-
частка у видатках, %	1,2		6,2		7,4		4,5		1,8		-
Витрати на освіту, млрд грн	28,8		27,2		30,2		30,9		28,7		-
частка у видатках, %	9,5		8,2		7,6		7,7		6,7		-
Державний та гарантований державою борг, млрд грн	432,3		473,1		515,5		584,4		1100,6		1804,5
Співвідношення боргу до ВВП, %	39,9		35,9		36,6		40,2		70,3		91,1
Видатки на обслуговування боргу, млрд грн	15,5		23,1		24,1		31,7		48,0		-
частка у видатках, %	5,1		7,0		6,1		7,9		11,2		18,4
Видатки з Державного бюджету України на фінансування пенсійних програм, млрд грн	64,0		58,3		64,5		83,2		57,2		80,9
частка у видатках, %	21,1		17,5		16,3		20,7		13,3		15,4
у тому числі на фінансування:											
Дефіциту Пенсійного фонду, млрд грн	26,6		17,8		15,3		21,7		17,1		18,9
частка у ВВП, %	2,5		1,4		1,1		1,5		1,1		1,0
Дефіцит НАК «Нафтогаз», млрд грн	12,9		20,6		15,2		24,8		67,4		58,0
частка у ВВП, %	1,2		1,6		1,1		1,7		4,3		3,1
Дефіцит бюджету, млрд грн	64,4		23,6		53,4		64,7		60,1		63,7
частка у ВВП, %	6,0		1,9		3,8		4,5		3,9		3,3

Джерело: [5].

4. Джерелом фінансування державних витрат, які перевищують доходи, були, у тому числі, запозичення, що призвело до суттєвого зростання не лише боргів, а й витрат на їх обслуговування. Як наслідок, співвідношення боргів до величини ВВП ще у 2014 р. перевищили величину 60%, а в першому півріччі 2015 р., за даними НБУ, обсяг боргу проти ВВП зріс із 95,1% до 122,8% ВВП [6]. Частка витрат на обслуговування боргу у 2015 р. має досягнути 18,4% усіх державних витрат. Це приклад,

коли запозичення не лише виконали ролі інвестиційного важеля зростання, а фактично фінансують поточне та раніше здійсненне споживання. Україна повністю ігнорує відоме «золоте» правило фіскальної політики, яке наголошує на тому, що державні запозичення повинні спрямовуватися виключно на інвестиції, а не на фінансування поточних видатків [2].

5. У складі витрат відбуваються негативні, з точки зору забезпечення розвитку, структурні зміни. Так, про-

тягом останніх років суттєво знизилась частка витрат, які спрямовані на сталий розвиток – капітальних витрат (з 7,4% у 2012 р. до 1,8% у 2014 р.), витрат на освіту (з 9,5% у 2010 р. до 6,7% у 2014 р.). Таким чином, витрати розвитку є меншими порівняно навіть лише з витратами на обслуговування боргу. Це приклад, коли запозичення не лише не виконали ролі інвестиційного важеля зростання, а фактично фінансують поточне та раніше здійсненне споживання.

6. Значимою статтею державних витрат є видатки на фінансування дефіциту Пенсійного фонду, який вже вираховують у відсотках від ВВП і який складає протягом досліджуваного періоду від 1,1 до 2,5%. Окрім чітко прописаного дефіциту у складі видатків бюджету міститься стаття – фінансування пенсійних програм, які слід вважати додатковим тиском на бюджет непродуктивних, з точки зору зростання, витрат. Ці витрати разом з величиною дефіциту складають 3–20% від загальних витрат. Основною причиною такого стану речей є нереформована пенсійна система, яка не лише не здатна досягнути стану самофінансування, а й створює додаткове та суттєве навантаження на бюджет України.

7. Критичних обсягів досягнуло і фінансування державою дефіциту НАК «Нафтогазу»: у 2014 р. – 4,3% ВВП. Ігнорування проблем переходу на ринкові тарифи, низька енергоефективність, корупція – усе це призвело до актуалізації завдань прискореного розвитку.

З агалом складається суперечлива ситуація: зважаючи на абсолютну величину державних витрат (особливо в порівнянні з іншими країнами), слід забезпечити їх зростання; однак комплекс проблем, які супроводжують формування державного бюджету, вказує на неможливість застосування простих рішень та потребує врахування поточних проблем і стратегічних завдань. Саме тому, на нашу думку, слід якнайшвидше перейти на застосування програмно-цільового підходу, який дасть можливість збалансувати перспективні цілі, наявні можливості та запровадити систему підбору найбільш ефективних інструментів фіскальної політики.

Застосування програмно-цільового підходу в процесі формування бюджету та забезпечення орієнтації на прискорення економічного зростання має суттєві обмеження:

- ✦ *по-перше*, бюджет України вибудовується на принципах «виживання», а не спрямування на довгостроковий сталий розвиток;
- ✦ *по-друге*, пошук джерел фінансування державних видатків усі роки відбувався не за рахунок реформування державного сектора та підвищення ефективності державних витрат, а в залученні запозичень;
- ✦ *по-третє*, держава опинилася в умовах вимушеного ігнорування витрат розвитку, оскільки в бюджеті є статті, за якими зменшення витрат є соціально непопулярним.

На фоні лише дещо нижчого рівня державного перерозподілу ВВП величина державних витрат в абсолютному вираженні в Україні є в рази нижчою порівняно з іншими країнами світу. Все це свідчить про необхідність негайного оздоровлення державних фінансів.

Основним механізмом відновлення ролі державних фінансів у забезпеченні сталого розвитку економіки країни, що застосовується у більшості країн світу [3, 7], є бюджетна консолідація, завдання якої є, перш за все, зменшення та впорядкування державних витрат, удосконалення пенсійної системи, введення тимчасових податків. Ключовими аргументами на користь бюджетної консолідації є такі: збільшити обсяг державних витрат в Україні є неможливим, оскільки економіка знаходиться в кризовому стані і це лише збільшить дефіцит бюджету; збереження існуючої структури витрат не забезпечить запуск внутрішніх чинників виходу на траєкторію сталого розвитку.

ВИСНОВКИ

Масштаби впливу держави на економіку через перерозподіл ВВП значною мірою впливає на показники зростання, однак це лише один з факторів. Економічна свобода ведення бізнесу, податкова та грошово-кредитна політика, регуляторні інститути та безпека приватної власності, інші чинники мають значний вплив на економічну динаміку. Тому для України слід розглядати жорсткі заходи програмно-цільового бюджетування в розрізі короткострокового та довгострокового періодів часу, які носять комплексний та стратегічний характер.

У *короткостроковій перспективі* стратегічне значення має мета збалансування державного бюджету задля повернення основних показників до рівня 3–60. Цього можна досягнути за рахунок: зменшення фонду оплати праці в суспільному секторі за рахунок скорочення персоналу та приведення його кількості до об'єктивно необхідного рівня; скорочення неефективних витрат за рахунок реформування пенсійної системи, тарифної політики; забезпечення прозорості формування бюджету; залучення зовнішніх кредитних ресурсів, однак виключно за умови реалізації «золотого» фіскального правила.

У *довгостроковій перспективі* основна мета стратегії фіскальної політики держави в сучасних умовах полягає в забезпеченні ефективної та довгострокової стійкості державних фінансів, яка, у свою чергу, повинна забезпечити сталий економічний розвиток та високу якість життя. Консолідація державних фінансів має, відповідно, передбачати: поступову зміну пріоритетів державних витрат із соціальної підтримки на стимулювання розвитку бізнес-середовища, освіти та інноваційної активності; забезпечення ефективності державних видатків усіх видів; вирішення проблеми безробіття та забезпечення достатнього рівня життя. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Бауманн Е.** Стандарти Європейського Союзу у сфері державних фінансів / Е. Бауманн // Фінанси України. – 2013. – № 12. – С. 21–32.
2. **Длугопольський О. В.** Фіскальна консолідація як реакція на світову фінансово-економічну кризу: особливості застосування правил і норм у країнах ЄС та Латинської Америки / О. В. Длугопольський // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2013. – Випуск 23. – С. 26–32.
3. **Зайчикова В.** Фінансові інструменти політики стабілізації державних фінансів в зарубіжних країнах / В. Зайчикова

// Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2013. – № 8 (149). – С. 36–41.

4. Запатріна І. Формування фінансової політики держави: Євроінтеграційний вимір / Ірина Запатріна // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 2. – С. 59–73.

5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>

6. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>

7. Поручник А. Процеси бюджетної консолідації в Європейському Союзі / А. Поручник, А. Кулай // Міжнародна економічна політика. – 2015. – № 1 (22). – С. 5–26.

8. Яруллин Р. Р. Реализация программно-целевого формирования бюджетов субъектов Российской Федерации / Р. Р. Яруллин // Актуальные проблемы экономики и права. – 2014. – № 4. – С. 215–221.

9. Alexiou, C. (2009). Government Spending and Economic Growth: Econometric Evidence from the South Eastern Europe (SEE) / C. Alexiou // Journal of Economic and Social Research. – No. 11 (1). – P. 1–16.

10. Carlstrom, C. (1991). Government Consumption, Taxation, and Economic Activity / C. Carlstrom, J. Gokhale // Federal Reserve Bank of Cleveland Economic Review. – 3rd Quarter. – P. 28–45.

11. Kim, J. M. From Line-item to Program Budgeting Global Lessons and the Korean Case Korea institute of public finance / J. M. Kim [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www1.worldbank.org/publicsector/pe/bookprogrambudget.pdf>

12. Mitchell, D. J. (2005). The Impact of Government Spending on Economic Growth <http://www.heritage.org/research/reports/2005/03/the-impact-of-government-spending-on-economic-growth>

13. Ram, R. (1986). Government Size and Economic Growth: A New Framework and Some Evidence from Cross-Section and TimeSeries Data / R. Ram // The American Economic Review. – No. 76 (1). – P. 191–203.

14. OECDFactbook [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.oecd.org/publications/factbook/>

REFERENCES

Alexiou, S. "Government Spending and Economic Growth: Econometric Evidence from the South Eastern Europe (SEE)". *Journal of Economic and Social Research*, no. 11 (1) (2009): 1-16.

Baumann, E. "Standarty levropeiskoho Soiuzu u sferi derzhavnykh finansiv" [EU standards in the area of public finances]. *Finansy Ukrainy*, no. 12 (2013): 21-32.

Carlstrom, C., and Gokhale, J. "Government Consumption, Taxation, and Economic Activity". In *Federal Reserve Bank of Cleveland Economic Review*, 28-45, 1991.

Dluhopolskyi, O. V. "Fiskalna konsolidatsiia iak reaktsiia na svitovu finansovo-ekonomichnu kryzu: osoblyvosti zastosuvannya pravyl i norm u krainakh YeS ta Latynskoi Ameryky" [Fiscal consolidation in response to the global financial and economic crisis, especially the application of rules and regulations in the EU and Latin America]. *Naukovi zapysky. Seriya «Ekonomika»*, no. 23 (2013): 26-32.

Kim, J. M. "From Line-item to Program Budgeting Global Lessons and the Korean Case Korea institute of public finance". <http://www1.worldbank.org/publicsector/pe/bookprogrambudget.pdf>

Mitchell, D. J. "The Impact of Government Spending on Economic Growth <http://www.heritage.org/research/reports/2005/03/the-impact-of-government-spending-on-economic-growth>

Ofitsiyniy sait Ministerstva finansiv Ukrainy. <http://www.minfin.gov.ua/>

Ofitsiyniy sait Natsionalnoho banku Ukrainy. <http://www.bank.gov.ua/>

OECDFactbook.

Ram, R. "Government Size and Economic Growth: A New Framework and Some Evidence from Cross-Section and TimeSeries Data". *The American Economic Review*, no. 76 (1) (1986): 191-203.

Yarullin, R. R. "Realizatsiia programmno-tselevogo formirovaniia biudzhetrov subektov Rossiyskoy Federatsii" [Implementation of program-oriented budgeting of the Russian Federation]. *Aktualnye problemy ekonomiki i prava*, no. 4 (2014): 215-221.

Zaichykova, V. "Finansovi instrumenty polityky stabilizatsii derzhavnykh finansiv v zarubizhnykh krainakh" [Financial instruments of public finance stabilization policy in foreign countries]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka*, no. 8 (149) (2013): 36-41.

Zapatrina, I. "Formuvannya finansovoi polityky derzhavy: Yevrointehratsiyniy vymir" [Formation of financial policy, European integration dimension]. *Visnyk KNTEU*, no. 2 (2012): 59-73.

ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОДІЇ ПРИНЦИПІВ ПОБУДОВИ БЮДЖЕТНОЇ ТА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМ У ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОДАТКОВО-БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ

© 2015 ЄНІНА-БЕРЕЗОВСЬКА А. О.

УДК 336.148.143.01

Єніна-Березовська А. О. Проблеми взаємодії принципів побудови бюджетної та податкової систем у процесі реалізації податково-бюджетної політики

Метою статті є дослідження взаємодії принципів побудови двох взаємозалежних систем: бюджетної та податкової. Виявлено, що для забезпечення реалізації ефективної податково-бюджетної політики в державі необхідна злагоджена робота бюджетної та податкової систем. Проаналізовано принципи бюджетної системи, податкової системи та побудови податкового законодавства. Проведений аналіз дав змогу стверджувати про: нестабільність податкових і бюджетних норм; неузгодженість окремих законів, їх протиріччя один одному; різну термінологію, що викликає багато питань та неоднозначне тлумачення понятійного апарату законодавства; надмірну фіскальну спрямованість; недостатність стимулюючих факторів, які б гарантували реалізацію принципів бюджетної системи та податкового законодавства.

Ключові слова: бюджетна система, податкова система, податково-бюджетна політика, принципи побудови бюджетної системи, принципи побудови податкової системи, принципи побудови податкового законодавства.

Рис.: 3. **Бібл.:** 10.

Єніна-Березовська Анастасія Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри оподаткування, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: eninaberezovska@mail.ru

УДК 336.148.143.01

UDC 336.148.143.01

Енина-Березовская А. А. Проблемы взаимодействия принципов построения бюджетной и налоговой систем в процессе реализации налогового-бюджетной политики

Yenina-Berezovska A. O. Issues of Interaction of Principles for Establishing Both Fiscal and Tax Systems when Implementing the Fiscal-Budget Policy

Целью статьи является исследование взаимодействия принципов построения двух взаимосвязанных систем: бюджетной и налоговой. Выведено, что для обеспечения реализации эффективной налогово-бюджетной политики в государстве необходима слаженная работа бюджетной и налоговой систем. Проанализированы принципы бюджетной системы, налоговой системы и построения налогового законодательства. Проведенный анализ позволил утверждать о: нестабильности налоговых и бюджетных норм; несогласованности отдельных законов, их противоречии друг другу; различии терминологии, из-за которого возникает множество вопросов и неоднозначное толкование понятийного аппарата законодательства; чрезмерной фискальной направленности; недостаточности стимулирующих факторов, которые бы гарантировали реализацию принципов бюджетной системы и налогового законодательства.

The article is aimed at studying the interaction of principles for establishing two interrelated systems: fiscal and taxation. It has been found that, in order to ensure effective implementation of fiscal policy, a harmonious performance of both fiscal and tax systems is required in the State. Principles for budget system, tax system and establishing tax legislation have been analyzed. The conducted analysis provided for consideration of: instability of both fiscal and budgetary rules; inconsistency of individual laws, their self-contradictory; difference in terminology, which raises a lot of questions and causes ambiguous interpretation of conceptual framework of legislation; an excessive fiscal direction; insufficiency of the enabling factors that would guarantee implementation of principles for both budget system and tax legislation.

Key words: budget system, tax system, fiscal-budget policy, principles for establishing budget system, principles for establishing tax system, principles for establishing tax legislation.

Pic.: 3. **Bibl.:** 10.

Ключевые слова: бюджетная система, налоговая система, налогово-бюджетная политика, принципы построения бюджетной системы, принципы построения налоговой системы, принципы построения налогового законодательства.

Рис.: 3. **Библ.:** 10.

Енина-Березовская Анастасия Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры налогообложения, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: eninaberezovska@mail.ru

Yenina-Berezovska Anastasiia O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Taxation, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: eninaberezovska@mail.ru

Економічна політика, яку проводить держава, передбачає реалізацію як бюджетної складової, так і податкової. Бюджетна та податкова політика є взаємозалежними, оскільки перша є основою, яка впливає на розробку заходів другої. Бюджетна політика є вагомим інструментом забезпечення соціально-економічного життя держави та її народонаселення. Виконання чи невиконання бюджетних програм, розроблених у рамках бюджетної політики держави, напряму впливає на формування доходної частини бюджету та її подальший розподіл зібраних коштів на фінансування соціально-економічного розвитку країни.

Окремі аспекти бюджетного устрою та бюджетно-податкової політики в Україні та за кордоном досліджу-

вали відомі українські та іноземні економісти: С. Адо́нін, Т. Бондарук, В. Борейко, О. Кириленко, О. Луніна, М. Олсон, С. Тібу [4–10] та ін.

Розробляючи заходи реалізації податково-бюджетної політики, держава має враховувати принципи побудови бюджетної та податкової систем, завдяки яким вказані системи можуть функціонувати.

Ефективне функціонування бюджетної системи повинно забезпечуватися шляхом дотримання певних принципів, які закріплені у ст. 7 Бюджетного кодексу України [1] та наведені на рис. 1, однак, на жаль, на практиці ці правила не завжди виконуються, та існують проблеми щодо їх реалізації.

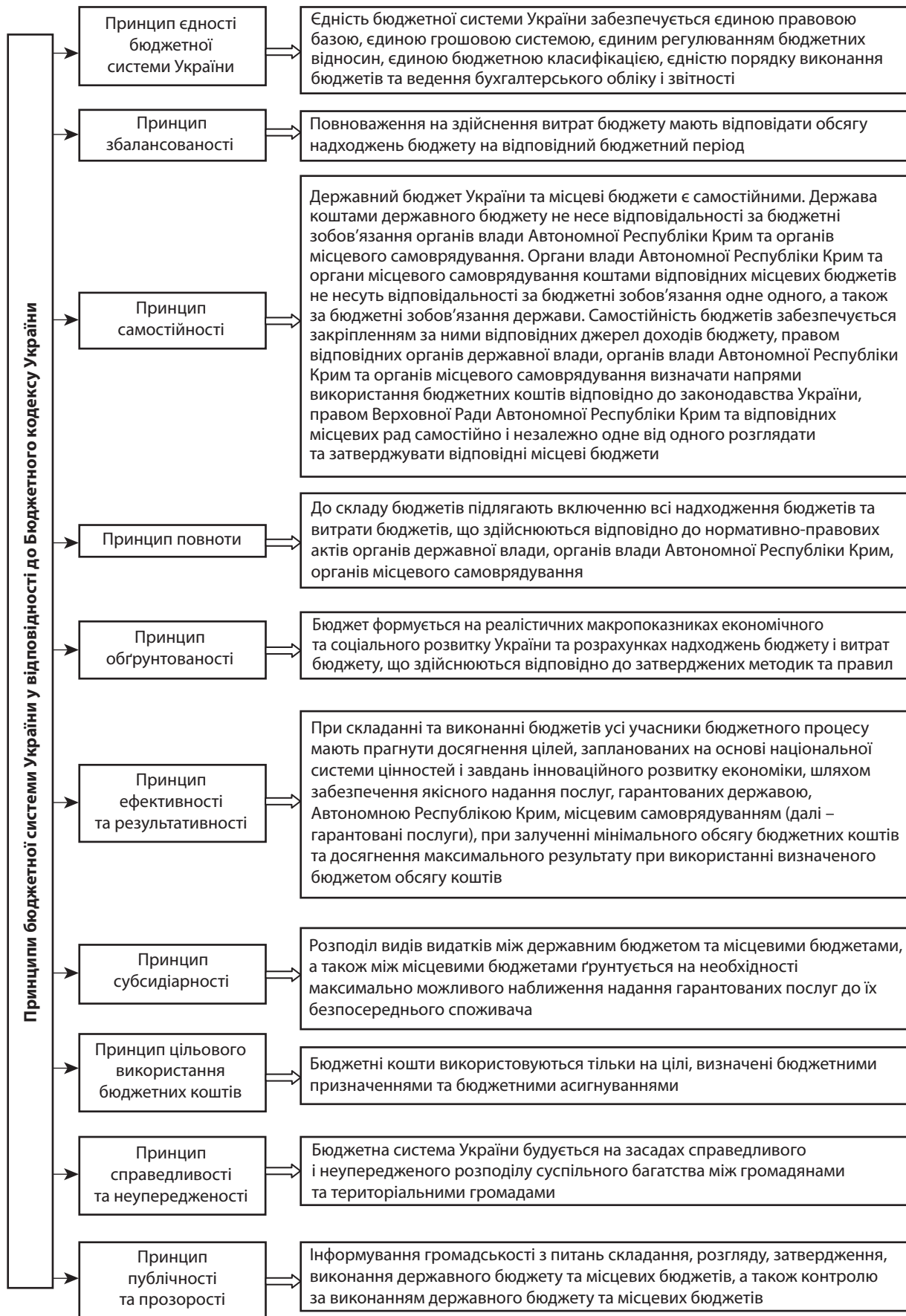


Рис. 1. Принципи бюджетної системи України

Принцип єдності передбачає єдині основи функціонування різних рівнів бюджетів. Це дозволяє здійснювати єдину економічну і соціальну політику. Єдність бюджетного законодавства полягає в наявності єдиного кодифікованого законодавчого акта Бюджетного кодексу України, який покликан регулювати бюджетні відносини.

Значною ознакою єдності бюджетної системи України повинна бути єдність принципів її побудови, установлення єдиних форм бюджетної документації та звітності, затверджених законодавством України та обов'язкових для використання всіма учасниками процесу, встановлення єдиної бюджетної класифікації, а також визначення єдиних вимог стосовно відповідальності за порушення бюджетного законодавства.

Даний принцип дає змогу управляти бюджетними коштами з єдиного центру, що дає можливість концентрації ресурсів на певних напрямках і розширення їх перерозподілу між галузями та регіонами. Тобто держава має у своєму розпорядженні дієвий інструмент реалізації соціальної та економічної політики. Однак недоліком даного принципу є те, що він майже зводить нанівець ініціативу місцевих органів влади щодо пошуку та мобілізації резервів збільшення доходів та раціонального використання коштів, адже все одно є можливість їх перерозподілу. Отже, місцевим бюджетам немає сенсу вишукувати додаткові надходження та економити на видатках, якщо це призведе до перерозподілу доходів за рахунок їх прямого вилучення або зменшення відрахувань.

Принцип збалансованості розкриває, що всі витрати бюджету мають покриватися загальною сумою доходів і джерел фінансування його дефіциту, тобто повноваження на здійснення витрат бюджету мають відповідати обсягу надходжень до бюджету на відповідний бюджетний період. Дотримання даного принципу повинно закладати основи для мінімізації бюджетного дефіциту. На жаль, даний принцип не завжди виконується повною мірою, незважаючи на те, що у відповідності до Бюджетного Кодексу [2] забороняється приймати дефіцитний бюджет без визначення джерел фінансування його дефіциту. Однак на практиці не завжди планові показники фінансування дефіциту бюджету знаходять своє відображення у фактичних цифрах.

Принцип самостійності означає, що державний і місцеві бюджети є самостійними. Самостійність забезпечується: закріпленням за бюджетом кожного рівня певних визначених доходів; правом відповідних компетентних органів визначати використання бюджетних коштів; правом відповідних органів самостійного й незалежного розгляду та затвердження відповідного бюджету. Тобто даний принцип відображає компетентність органів влади, які виконують та затверджують певний бюджет. Цей принцип покликан захищати від втручання на будь-якій стадії в бюджетний процес та від неправомірного перерозподілу бюджетних коштів, але це можливо лише в разі наявності у місцевих бюджетів власних джерел доходів. Однак, як уже зазначалося, формування місцевих бюджетів залежить від центральних органів виконавчої влади, та саме через дотаційність більшої кількості місцевих бюджетів ор-

гани місцевої влади на практиці втрачають здатність управляти соціально-економічним розвитком регіонів, що призводить до низки негативних наслідків. А саме: до того, що більшість представників органів місцевого самоврядування звикли отримувати дотації вирівнювання та субвенції з державного бюджету та не мають бажання проводити роботу щодо збільшення власних надходжень. Така ситуація зводить нанівець дотримання принципу самостійності, адже його реальне забезпечення неможливе без існування власних джерел доходів, яких було б достатньо для виконання функцій органів місцевої влади. Таким чином, самостійність місцевих бюджетів має реалізовуватись як правами органів влади й місцевого самоврядування на самостійний розгляд і затвердження власних бюджетів, так і шляхом закріплення за відповідними бюджетами такого розміру доходів, який дав би змогу здійснювати фінансування мінімально необхідних видатків.

Принцип повноти означає, що всі відображені в нормативно-правових актах доходи та витрати всіх бюджетів підлягають включенню в обов'язковому порядку й у повному обсязі до складу бюджетів. Тобто мають враховуватись всі існуючі у бюджетній системі види бюджетів.

Принцип обгрунтованості відображає необхідність достовірності прогнозних показників економічного та соціального розвитку та реальності розрахунків доходу та видатків певного бюджету. Такими показниками на макрорівні є: валовий внутрішній продукт; динаміка доходів, заробітних плат, індекс споживчих цін; рівень зайнятості та безробіття; категорії населення.

Зметою дотримання вимог обгрунтованості необхідно відображати зв'язок і вплив окремих факторів соціально-економічного розвитку на статті доходів та видатків бюджету. Для даних цілей важливим і необхідним є використання економіко-математичних методів та статистики для визначення того, яким чином певні фактори впливають на дохідні та видаткові статті бюджету. Від достовірності таких прогнозів вирішальним чином залежить виконання бюджету в цілому та за кожною статтею. Однак недоліком є те, що низка економічних процесів перебуває поза сферою впливу держави (наприклад ціна на нафту у світі та їх постійні зміни). У тому разі, коли динаміка таких процесів є негативною, то і достовірності та надійності бюджету досягти досить важко, а фактичне виконання бюджету за доходами та видатками не буде відповідати запланованим показникам.

Принцип ефективності й результативності розкриває ту позицію, що при складанні та виконанні бюджетів потрібно виходити з необхідності досягнення максимально запланованих результатів при залученні мінімального обсягу коштів. Слід зазначити, що цілі повинні бути спрямовані на забезпечення національних інтересів суспільства і на виконання завдань щодо розвитку економіки та інше. У ст. 19 Бюджетного кодексу України прописано, що контроль за дотриманням бюджетного законодавства здійснюється на всіх стадіях бюджетного процесу, а також проводиться аудит та оцінка ефективності управління бюджетними коштами, що забезпечує дотримання принципу ефективності.

Необхідно наголосити, що реалізація даного принципу повинна сприяти розвитку економічної ініціативи будь-яких організацій при прийнятті ними управлінських рішень і розширювати коло суб'єктів, зацікавлених у підвищенні якості товарів або послуг.

Принцип субсидіарності означає, що розподіл видатків між бюджетами повинен ґрунтуватися на максимально можливому наближенні надання суспільних послуг до їх безпосереднього споживача. У відповідності до цього принципу надавати допомогу певному бюджету можна лише тоді, коли його можливостей недостатньо для виконання покладених на нього завдань. На практиці застосування даного принципу повинно означати, що всі види суспільних благ заздалегідь мають бути проаналізовані з точки зору доцільності передачі повноважень у їх наданні між державним та місцевими бюджетами. Однак на сучасному етапі розвитку бюджетної системи та економіки в цілому даний принцип застосовується неповною мірою, а це, у свою чергу, призводить до того, що державні та комунальні підприємства відстають від розвитку порівняно з розвитком ринкового середовища для виробництва і просування власних товарів та послуг. Отже, з метою реалізації даного принципу бюджетної системи важливо є не лише забезпечувати своєчасне складання та виконання державного бюджету, а й створити ефективну систему використання коштів, що акумулюються в бюджеті, розробити чітку концепцію економічної безпеки держави та вдосконалити методіку оцінки існуючого рівня безпеки.

Принцип цільового використання бюджетних коштів установлює, що бюджетні кошти використовуються тільки на цілі, визначені бюджетними призначеннями й бюджетними асигнуваннями. Відомча класифікація видатків та кредитування бюджету повинна сприяти виконанню даного принципу, бо бюджетні кошти виділяються в розпорядження конкретних розпорядників із визначенням напрямів їх використання на фінансування конкретних цілей. Взагалі всі бюджетні кошти повинні мати цільову спрямованість та призначатися для забезпечення виконання завдань та функцій держави.

Принцип справедливості й неупередженості означає, що бюджетна система України будується на засадах справедливого та неупередженого розподілу суспільного багатства між громадянами й територіальними громадами. Тобто усі громадяни держави мають рівний доступ до бюджетних послуг та соціальних гарантій. На практиці, на жаль, даний принцип не реалізовується повною мірою, хоча насправді на його основі повинна будуватися бюджетна система взагалі. Однак даний принцип порушений практикою «самостійного управління» бюджетними коштами і тісно залежить від персонального складу центральних органів влади. Крім того, слід зазначити, що справедливість взагалі є моральною, а не економічною категорією, тому в економіці не завжди можливе її дотримання.

Принцип публічності та прозорості передбачає інформування населення за допомогою засобів масової інформації щодо питань складання, розгляду, затвердження та виконання усіх видів бюджетів, а також інформування щодо проведеного контролю виконання

бюджетів. Обов'язковість надання зазначеної інформації громадськості забезпечується закріпленням доступності інформації про бюджет у ст. 28 Бюджетного кодексу України [1]. Даний принцип замінив раніше установлений принцип гласності, але звузив його трактування у відкритості бюджетного процесу, звівши його до затвердження Верховною Радою України, Верховною Радою Автономної Республіки Крим та місцевими Радами відповідних бюджетів та прийняття рішень щодо звіту про їх виконання.

Перелічені принципи відображають вимоги, що висуваються до устрою бюджетної системи та організації бюджетних процесів.

Слід зауважити, що бюджетна система безпосередньо залежить від системи оподаткування, яка діє в державі та впливає на економічне зростання, його темпи та якість. Розробка та реалізація ефективної бюджетної та податкової систем разом з іншими напрямками макроекономічної політики є важливим чинником економічного розвитку. Отже, завданнями бюджетної та податкової політики має бути забезпечення максимальної віддачі, ефективності витрачання бюджетних коштів та їх збирання, які є надбанням усього суспільства держави.

Однак діюча система оподаткування сьогодні не задовольняє ані державу, ані платників податків. Цілий ряд недорахунків та перекосів, які були допущені при її створенні, призвели до того, що податки не виконують повноцінно ні фіскальної, ні регулюючої функції. Сфери виробництва майже задушені податками, що призводить до скорочення оподатковуваних оборотів, та, як наслідок, до зменшення бюджетних надходжень. Це призводить до того, що замість стимулювання виробництва така система спричиняє його скорочення, і замість поповнення бюджету отримуємо його зубожіння.

Насамперед така ситуація склалася через те, що при створенні системи оподаткування не було повною мірою враховано теоретичні принципи оподаткування, що були виведені на підставі багатовікового досвіду. Також проблему між цими двома взаємозалежними системами породжує те, що принципи їх побудови законодавчими органами прописані по-різному. Як уже зазначалося, у Бюджетному кодексі закріплені принципи побудови бюджетної системи, натомість у Податковому кодексі [2] зазначаються принципи податкового законодавства. Тобто, Бюджетний кодекс відображає основи побудови бюджетної системи взагалі, її, так мовити, фундаментальні положення, а принципи податкового законодавства (*рис. 2*), закріплені у Податковому кодексі [2], утворюють основу правотворчої та правозастосовної діяльності держави, стають показником рівня врегульованості суспільних відносин у сфері оподаткування.

Отже, саме через суперечність норм основних кодифікованих законодавчих актів у відповідних сферах породжується низка важливих суперечностей у зазначених системах (бюджетній та податковій), котрі повинні працювати злагоджено для отримання найкращих результатів та з метою забезпечення виконання державою покладених на неї функцій. Хоча, слід заува-

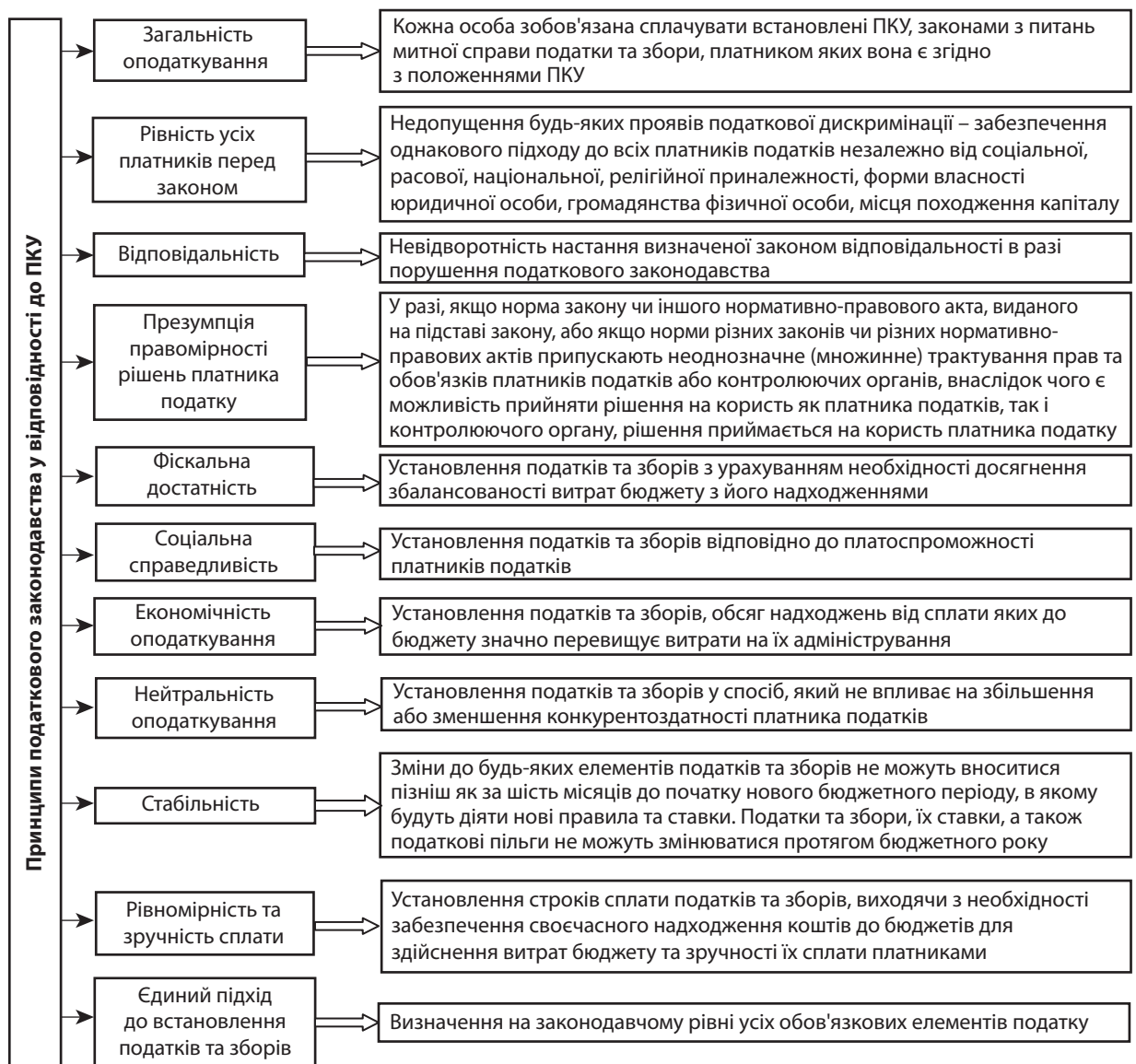


Рис. 2. Принципи податкового законодавства

жити, що до прийняття ПКУ діяв Закон України «Про систему оподаткування» [3], в якому в ст. 3 були відображені саме принципи побудови системи оподаткування (рис. 3), котрі, у свою чергу, застосовувалися в подібному або в іншому термінологічному визначенні та як принципи побудови бюджетної системи, тобто були доволі схожими за своїми характеристиками, метою та наслідками застосування.

Проаналізувавши особливості закріплення принципів оподаткування, податкового законодавства та бюджетної системи, необхідно вказати на недоліки чинного податкового та бюджетного законодавства, серед яких є нестабільність податкових норм; неузгодженість окремих законів, їх протиріччя один одному; різна термінологія, що викликає багато питань та неоднозначне тлумачення понятійного апарату законодавства; надмірна фіскальна спрямованість; недостатність стимулюючих факторів, які б гарантували реалізацію принципів бюджетної системи та податкового законодавства. На глибоке переконання автора, бюджет має стати вагомим інструментом стимулювання економічного розвитку та

зростання держави, а не лише скарбничкою для накопичення коштів задля реалізації соціального захисту.

У тому разі, якщо розглянуті вище принципи будуть дотримуватися, це створюватиме передумови для правильної та виваженої податкової та бюджетної політики. На жаль, на даний момент вони використовуються не повною мірою, а іноді й зовсім не використовуються, що спотворює фундаментальні основи бюджетної та податкової систем. Адаптування всіх принципів бюджетної системи та оподаткування в їх гармонійному поєднанні надзвичайно важливо для ефективного формування фінансової системи держави. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Бюджетний кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 50-51, ст. 572 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Податковий кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13-14, № 15-16, № 17, ст. 112 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

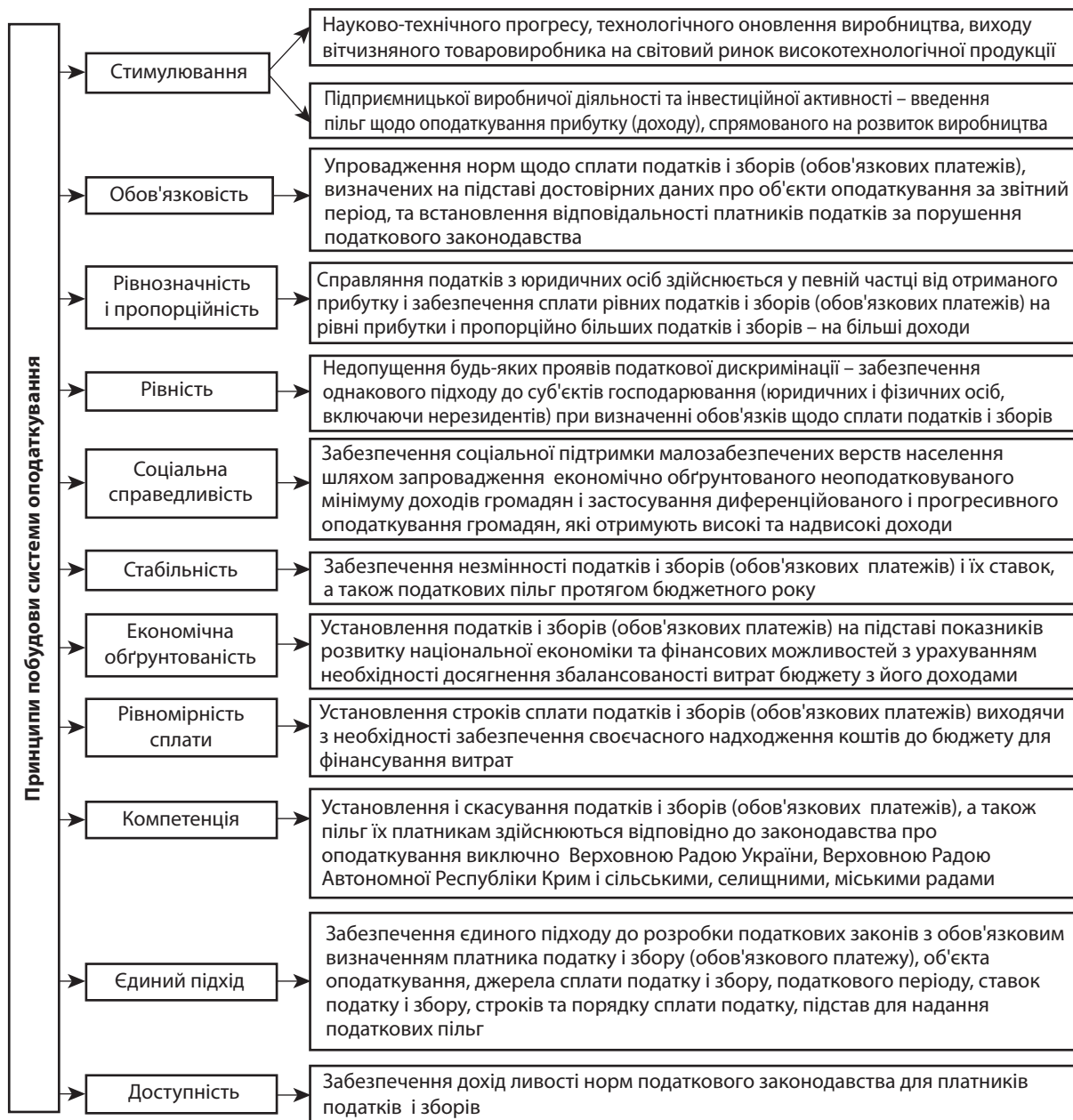


Рис. 3. Принципи побудови системи оподаткування

3. Закон України «Про систему оподаткування» від 25.06.1991 р. № 1251-XII (зі змінами і доповненнями) // Державна фіскальна служба України. – Офіційний портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/zakonodavstvo/podatkove-zakonodavstvo/zakoni-ukraini/29919.html>

4. Адонін С. В. Поняття державної податкової політики в Україні / С. В. Адонін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbu.gov.ua/...ep/.../EC511_01.pdf

5. Бондарук Т. Г. Ефективність трансфертної політики в системі міжбюджетних відносин / Т. Г. Бондарук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 5 (83). – С. 146–153.

6. Борейко В. І. Державне регулювання соціально-економічного розвитку (теорія, методологія, проблеми) : монографія / В. І. Борейко. – Рівне : НУВГП, 2008. – 379 с.

7. Кириленко О. П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика) / О. П. Кириленко. – К. : НІОС, 2000. – 384 с.

8. Луніна І. О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин : монографія / І. О. Луніна. – К. : Наукова думка, 2006. – 432 с.

9. Olson, M., Jr. The Principle of «Fiscal Equivalence»: The Division of Responsibilities among Different Levels of Government / M., Jr. Olson // The American Economic Review. Papers and Proceedings of the Eighty-first Annual Meeting of the American Economic Association, 1969. – P. 479–487.

10. Tiebout, C. M. A Pure Theory of Local Expenditures / C. M. Tiebout // Journal of Political Economy, 1956. – P. 416–424.

REFERENCES

Adonin, S. V. «Poniattia derzhavnoi podatkovoi polityky v Ukraini» [The concept of state tax policy in Ukraine]. www.nbu.gov.ua/...ep/.../EC511_01.pdf

Bondaruk, T. H. «Efektyvnist transfertnoi polityky v systemi mizhibudzhethnykh vidnosyn» [The efficiency of transfer policy in the system of intergovernmental relations]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 5 (83) (2008): 146-153.

Boreiko, V. I. *Derzhavne rehulivannia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku (teoriia, metodolhiia, problemy)* [State regulation of

socio-economic development (the theory, methodology, problems)]. Rivne: NUVHP, 2008.

Kyrylenko, O. P. *Mistsevi biudzhetny Ukrainy (istoriia, teoriia, praktyka)* [Local budgets Ukraine (history, theory, practice)]. Kyiv: NIOS, 2000.

[Legal Act of Ukraine] (2011). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

[Legal Act of Ukraine] (1991). <http://sfs.gov.ua/zakonodavstvo/podatkovye-zakonodavstvo/zakoni-ukraini/29919.html>

[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

Lunina, I. O. *Derzhavni finansy ta reformuvannia mizhbiudzhethnykh vidnosyn* [Public finances and reform of intergovernmental relations]. Kyiv: Naukova dumka, 2006.

Olson, M., Jr. "The Principle of «Fiscal Equivalence»: The Division of Responsibilities among Different Levels of Government" In *The American Economic Review. Papers and Proceedings of the Eighty-first Annual Meeting of the American Economic Association*, 479-487, 1969.

Tiebout, S. M. "A Pure Theory of Local Expenditures". *Journal of Political Economy* (1956): 416-424.

УДК 336.132

МОНЕТАРНА СКЛАДОВА СИСТЕМИ МАКРОФІНАНСОВИХ ІНДИКАТОРІВ

© 2015 РУДИК Н. В.

УДК 336.132

Рудик Н. В. Монетарна складова системи макрофінансових індикаторів

Метою статті є формування монетарної складової системи макрофінансових індикаторів, що надавала б усебічну інформацію щодо стану грошово-кредитної сфери, наявних загроз і тенденцій розвитку для використання в управлінні державними фінансами України. Досліджено використання монетарних індикаторів як складової системи макрофінансових індикаторів у процесі управління державними фінансами. При аналізі та систематизації наявних практичної та теоретичної баз виявлено низку аспектів, не охоплених практикою моніторингу монетарних індикаторів у складі економічної безпеки країни. Проведено емпіричні дослідження залежності пропозиції грошей, обсягів золотовалютних резервів, частки готівки в обігу та динаміки реального ВВП, визначено оптимальні та безпечні діапазони. Сформовано рекомендації щодо використання монетарних макрофінансових індикаторів при розрахунку інтегрального індикатора економічної безпеки України. Виявлено ризики за напрямками, що не враховані наявною методикою, відібрано індикатори для їх оцінки, для яких проведено нормування та пріоритизацію. Подальший напрям досліджень у даному напрямі полягає в розробці методики практичного впровадження запропонованого інтегрального індикатора як складової системи макрофінансових індикаторів у процесі управління державними фінансами України.

Ключові слова: макрофінансові індикатори, монетарна безпека, грошові агрегати, золотовалютні резерви.

Рис.: 5. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 18.

Рудик Наталія Василівна – аспірантка, асистент кафедри фінансів Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: Nataly_Rudyk@ukr.net

УДК 336.132

Рудик Н. В. Монетарная составляющая системы макрофинансовых индикаторов

Целью статьи является формирование монетарной составляющей системы макрофинансовых индикаторов, которая предоставит всестороннюю информацию о состоянии денежно-кредитной сферы, существующих угрозах и тенденциях развития для использования в управлении государственными финансами Украины. Исследовано использование монетарных индикаторов как составляющей системы макрофинансовых индикаторов в процессе управления государственными финансами. При анализе и систематизации существующих практической и теоретической баз определен ряд аспектов, не учтенных текущей практикой мониторинга монетарных индикаторов в составе экономической безопасности страны. Проведены эмпирические исследования зависимости предложения денег, объемов золотовалютных резервов, доли наличных денег в обращении и динамики реального ВВП. Определены оптимальные и безопасные диапазоны. Сформированы рекомендации по использованию монетарных макрофинансовых индикаторов при расчете интегрального индикатора экономической безопасности Украины. Выявлены риски по направлениям, которые не учтены в имеющейся методике, отобраны индикаторы для их оценки, для которых проведено нормирование и пріоритизация. Дальнейшее направление исследований в данной сфере заключается в разработке методики практического внедрения предложенного интегрального индикатора как составляющей системы макрофинансовых индикаторов в процессе управления государственными финансами Украины.

Ключевые слова: макрофинансовые индикаторы, монетарная безопасность, денежная масса, золотовалютные резервы.

Рис.: 5. **Табл.:** 1. **Библ.:** 18.

Рудик Наталья Васильевна – аспирантка, ассистент кафедры финансов Киевского национального экономического университета им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: Nataly_Rudyk@ukr.net

UDC 336.132

Rudyk N. V. The Monetary Component of the System of Macro-Financial Indicators

The article is aimed at formation of the monetary component of the system of macro-financial indicators, which will provide comprehensive information on the status of the money-and-credit sphere, existing threats and trends of development for use in the management of the public finances of Ukraine. The use of monetary indicators as part of a system of macro-financial indicators in the process of management of public finances has been examined. In the analysis and systematization of existing practical and theoretical bases a number of aspects has been identified, which were not considered in the current practice of monitoring monetary indicators comprising the economic security of the country. Empirical studies of dependency between the money supply, the volume of gold and foreign currency reserves, the proportion of cash in circulation and dynamics of real GDP were carried out. Both the optimum and the safe ranges have been determined. Recommendations for using the monetary macro-financial indicators when calculating the integral indicator of the economic security of Ukraine have been generated. Risks by the directions that were not included in the existing methodology have been identified, indicators for their evaluation have been selected, as well as related rationing and prioritization have been carried out. Further research in this area will be developing a methodology for the practical implementation of the proposed integrated indicator as a component of system of the macro-financial indicators in the process of management of the public finances of Ukraine.

Key words: macro-financial indicators, monetary security, money supply, gold and foreign currency reserves.

Pic.: 5. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 18.

Rudyk Nataliia V. – Postgraduate Student, Assistant Professor of finance, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: Nataly_Rudyk@ukr.net

socio-economic development (the theory, methodology, problems)]. Rivne: NUVHP, 2008.

Kyrylenko, O. P. *Mistsevi biudzhetny Ukrainy (istoriia, teoriia, praktyka)* [Local budgets Ukraine (history, theory, practice)]. Kyiv: NIOS, 2000.

[Legal Act of Ukraine] (2011). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

[Legal Act of Ukraine] (1991). <http://sfs.gov.ua/zakonodavstvo/podatkovye-zakonodavstvo/zakoni-ukraini/29919.html>

[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

Lunina, I. O. *Derzhavni finansy ta reformuvannia mizhbiudzhethnykh vidnosyn* [Public finances and reform of intergovernmental relations]. Kyiv: Naukova dumka, 2006.

Olson, M., Jr. "The Principle of «Fiscal Equivalence»: The Division of Responsibilities among Different Levels of Government" In *The American Economic Review. Papers and Proceedings of the Eighty-first Annual Meeting of the American Economic Association*, 479-487, 1969.

Tiebout, S. M. "A Pure Theory of Local Expenditures". *Journal of Political Economy* (1956): 416-424.

УДК 336.132

МОНЕТАРНА СКЛАДОВА СИСТЕМИ МАКРОФІНАНСОВИХ ІНДИКАТОРІВ

© 2015 РУДИК Н. В.

УДК 336.132

Рудик Н. В. Монетарна складова системи макрофінансових індикаторів

Метою статті є формування монетарної складової системи макрофінансових індикаторів, що надавала б усебічну інформацію щодо стану грошово-кредитної сфери, наявних загроз і тенденцій розвитку для використання в управлінні державними фінансами України. Досліджено використання монетарних індикаторів як складової системи макрофінансових індикаторів у процесі управління державними фінансами. При аналізі та систематизації наявних практичної та теоретичної баз виявлено низку аспектів, не охоплених практикою моніторингу монетарних індикаторів у складі економічної безпеки країни. Проведено емпіричні дослідження залежності пропозиції грошей, обсягів золотовалютних резервів, частки готівки в обігу та динаміки реального ВВП, визначено оптимальні та безпечні діапазони. Сформовано рекомендації щодо використання монетарних макрофінансових індикаторів при розрахунку інтегрального індикатора економічної безпеки України. Виявлено ризики за напрямками, що не враховані наявною методикою, відібрано індикатори для їх оцінки, для яких проведено нормування та пріоритизацію. Подальший напрям досліджень у даному напрямі полягає в розробці методики практичного впровадження запропонованого інтегрального індикатора як складової системи макрофінансових індикаторів у процесі управління державними фінансами України.

Ключові слова: макрофінансові індикатори, монетарна безпека, грошові агрегати, золотовалютні резерви.

Рис.: 5. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 18.

Рудик Наталія Василівна – аспірантка, асистент кафедри фінансів Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: Nataly_Rudyk@ukr.net

УДК 336.132

Рудик Н. В. Монетарная составляющая системы макрофинансовых индикаторов

Целью статьи является формирование монетарной составляющей системы макрофинансовых индикаторов, которая предоставит всестороннюю информацию о состоянии денежно-кредитной сферы, существующих угрозах и тенденциях развития для использования в управлении государственными финансами Украины. Исследовано использование монетарных индикаторов как составляющей системы макрофинансовых индикаторов в процессе управления государственными финансами. При анализе и систематизации существующих практической и теоретической баз определен ряд аспектов, не учтенных текущей практикой мониторинга монетарных индикаторов в составе экономической безопасности страны. Проведены эмпирические исследования зависимости предложения денег, объемов золотовалютных резервов, доли наличных денег в обращении и динамики реального ВВП. Определены оптимальные и безопасные диапазоны. Сформированы рекомендации по использованию монетарных макрофинансовых индикаторов при расчете интегрального индикатора экономической безопасности Украины. Выявлены риски по направлениям, которые не учтены в имеющейся методике, отобраны индикаторы для их оценки, для которых проведено нормирование и пріоритизация. Дальнейшее направление исследований в данной сфере заключается в разработке методики практического внедрения предложенного интегрального индикатора как составляющей системы макрофинансовых индикаторов в процессе управления государственными финансами Украины.

Ключевые слова: макрофинансовые индикаторы, монетарная безопасность, денежная масса, золотовалютные резервы.

Рис.: 5. **Табл.:** 1. **Библ.:** 18.

Рудик Наталья Васильевна – аспирантка, ассистент кафедры финансов Киевского национального экономического университета им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: Nataly_Rudyk@ukr.net

UDC 336.132

Rudyk N. V. The Monetary Component of the System of Macro-Financial Indicators

The article is aimed at formation of the monetary component of the system of macro-financial indicators, which will provide comprehensive information on the status of the money-and-credit sphere, existing threats and trends of development for use in the management of the public finances of Ukraine. The use of monetary indicators as part of a system of macro-financial indicators in the process of management of public finances has been examined. In the analysis and systematization of existing practical and theoretical bases a number of aspects has been identified, which were not considered in the current practice of monitoring monetary indicators comprising the economic security of the country. Empirical studies of dependency between the money supply, the volume of gold and foreign currency reserves, the proportion of cash in circulation and dynamics of real GDP were carried out. Both the optimum and the safe ranges have been determined. Recommendations for using the monetary macro-financial indicators when calculating the integral indicator of the economic security of Ukraine have been generated. Risks by the directions that were not included in the existing methodology have been identified, indicators for their evaluation have been selected, as well as related rationing and prioritization have been carried out. Further research in this area will be developing a methodology for the practical implementation of the proposed integrated indicator as a component of system of the macro-financial indicators in the process of management of the public finances of Ukraine.

Key words: macro-financial indicators, monetary security, money supply, gold and foreign currency reserves.

Pic.: 5. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 18.

Rudyk Nataliia V. – Postgraduate Student, Assistant Professor of finance, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: Nataly_Rudyk@ukr.net

Визначення систем індикаторів, що забезпечували б формування повноспекторної характеристики поточного стану економіки та надавали можливість завчасного виявлення глобальних загроз, неможливе без аналізу монетарної складової макроекономічного стану. За допомогою інструментів грошово-кредитної політики проводяться таргетування інфляції; управління економічним зростанням, стабільністю грошової одиниці, платіжним балансом; забезпечується підвищення ліквідності та кредитоспроможності банківських інститутів, зайнятості та соціального захисту населення, тощо. Водночас неправильне застосування даних інструментів може призвести до виникнення та посилення дисбалансів в економіці.

Зважаючи на те, що грошово-кредитна політика здійснює потужний вплив на економічні процеси в державі, необхідність у дослідженні основних індикаторів оцінки безпеки грошово-кредитного сектора була реалізована в дослідженнях численних українських вчених: С. А. Циганова, С. В. Кузнецова, Ю. О. Половнєва, О. В. Беспалова, Т. Г. Ільїна, А. М. Мороза, М. Ф. Пуховкіної, М. І. Савлука [1–5]. Серед дослідників даної теми варто відмітити О. І. Барановського, Г. О. Пухтаєвича, В. К. Сенчагова [6] як авторів, які значну увагу приділяли вивченню індикаторів монетарної політики та монетарного стану.

Метою статті є формування монетарної складової системи макрофінансових індикаторів, що надавала б всебічну інформацію щодо стану грошово-кредитної сфери, наявних загроз та тенденцій розвитку для використання в управлінні державними фінансами України. Виходячи із мети, завданням є: вивчити наявну практику моніторингу монетарних індикаторів, ключові сфери розвитку на основі аналізу непокритих ризиків, сформулювати перелік індикаторів для ідентифікації та вимірювання даних ризиків, за допомогою методів нормування та зваження створити інтегральний монетарний індикатор для включення в авторську систему макрофінансових індикаторів.

Практичне впровадження даної теми на даний момент реалізовано в Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України та в Основних засадах грошово-кредитної політики. Перший документ представляє собою затверджений наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України процес розрахунку інтегрального індикатора економічної безпеки, до складу якого включено групи індикаторів валютної безпеки та грошово-кредитної. Кожна з них представлена шістьма індикаторами (*рис. 1*). Основні засади грошово-кредитної політики є документом юрисдикції Національного Банку України та на щорічній основі затверджує напрями роботи, принципи та цілі Регулятора на наступний календарний рік. Систематизований перелік індикаторів, що фігурують у Засадах 2013–2015 рр., також представлено на *рис. 1*. Відмітимо, що в цих документах для більшості індикаторів окреслені напрями зміни, і лише в деяких випадках встановлено чіткі цільові рівні.

Обидва державних інститути представляють системи індикаторів, сформовані для кількісного вимірювання реалізації завдань поставлених при їх розробці.

У свою чергу, аналіз наведених теоретичних джерел свідчить про наявність щонайменше 15 індикаторів, визначених як важливі, що, разом з тим, не були відображені ні в Методичних рекомендаціях, ні в Основних засадах. Автор вбачає необхідність розширення практики застосування монетарних індикаторів у таких першочергових напрямках:

- ✦ аналіз інфляційних механізмів з позиції виникнення загроз перевищення природного рівня інфляції;
- ✦ переосмислення значення золотовалютних резервів (далі – ЗВР) з позиції не лише покриття сукупного або критичного імпорту, а й пом'якшення раптових шоків економіки;
- ✦ акцент на рівні монетизації економіки не лише як на індикаторі її розвиненості, а й як на важелі ефективності застосування Національним Банком наявних інструментів.

Враховуючи концептуально вищий рівень Методики оцінки економічної безпеки як системи індикаторів, що, зокрема, полягає в чіткому визначенні інформаційного забезпечення індикаторів, методики розрахунку та універсальної системи порівняння на основі нормативних значень, базові пропозиції автора спрямовані на реалізацію в рамках саме цього документа. Проведене дослідження може бути розділене на три етапи: вибір індикаторів для оцінювання поточного стану та ризиків окресленого явища, вибір та реалізація моделі нормування індикаторів, апробація отриманої моделі на історичних даних.

У рамках розгляду питання врахування інфляції необхідно наголосити на тому, що її розгляд присутній в рамках визначення фінансової безпеки, проте обмежений лише одним індикатором – індексом споживчих цін, що фігурує в групі індикаторів макроекономічної безпеки з вагою 0,86 та оптимальним діапазоном 2–3%. Даний індикатор широко представлений в теорії та практиці макроекономічного аналізу, проте виявляє певні обмеження. Першим аспектом даного індикатора є ігнорування змін цін виробничої продукції, що за своєю суттю лише опосередковано через собівартість включається в розрахунок індексу споживчих цін. Другим аспектом варто зазначити те, що за своєю суттю індикатор інфляції є наслідком наявності в економіці країни дисбалансів, і його аналіз виключає можливість завчасного попередження ризиків – мету даної методики. Одна з можливостей реалізації предикативної функції – аналіз грошової маси.

Монетаристські вчення основною причиною інфляції визначають невідповідність валового випуску та пропозиції грошей. З точки зору кількісної теорії грошей, швидкість обігу V є постійною в короткостроковому періоді, оскільки прямо залежить від нормативної та технологічної баз, які показують малу еластичність на коротких часових інтервалах. Тобто існує пряма залежність між кількістю грошей у обігу та рівнем цін за рівного валового випуску: при зростанні пропозиції грошей темпами, швидшими за темп зростання реального ВВП, неминучим є зростання рівня цін. Даний висновок по-

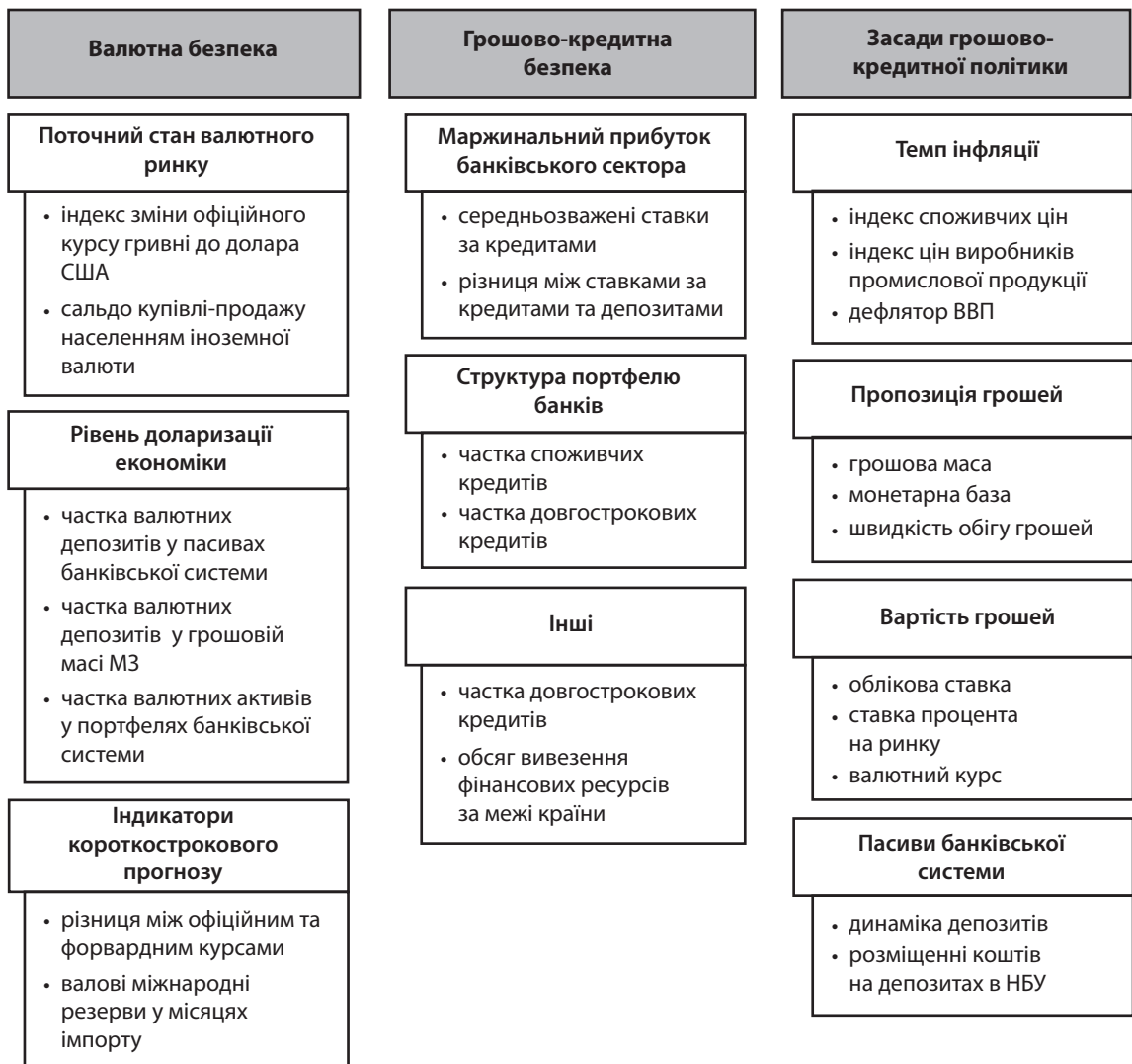


Рис. 1. Наявна практика моніторингу монетарних індикаторів

Джерело: побудовано автором на основі [7–9].

казує необхідність аналізу динаміки зростання грошової маси в аспекті кореляції з темпами зростання ВВП.

Як зазначає Мищенко С. В., Кремень В. М. [10; 11] та ряд інших дослідників, монетизація економіки розраховується відношенням грошового агрегату М2 (готівка, грошові кошти на рахунках підприємств і внески населення в банках) до ВВП у відсотках. Для розрахунку коефіцієнта монетизації (*monetization ratio*) у більш детальному аналізі використовують як агрегат М3 – показник «широких грошей», так і агрегати М0 та М1.

Автором у питанні необхідності врахування обсягів переказних депозитів в іноземній валюті та строкових депозитів пропонується апелювати до визначення функцій грошей у рівнянні І. Фішера. У подальшому розвитку кількісної теорії грошей Кембриджська школа на чолі з Альфредом Маршаллом вводить накопичувальну функцію грошей та коефіцієнт використання грошей як функцію від очікуваних прибутків від інших активів, фактично посилаючись на кейнсіанську функцію споживання та заощадження. У рамках визначення впливу пропозиції грошей на рівень цін важливим є саме функція «засіб платежу». Її ви-

окремлення можливе за рахунок використання агрегату М1 як суми готівкових коштів та залишків на карткових та поточних рахунках. Аналогічний підхід підтримують Михайлик О. М. та Щербина О. В. [12]. Динаміка даного агрегату також представлена на *рис. 2*.

Динаміка розрахованих показників монети показує рівнонаправлені тенденції з повним співпадінням в екстремумі. Разом з тим, відповідно до визначеного підходу для оцінки індикатора пропозиції грошей до ВВП використовуємо агрегат М1. Діапазон його коливання від 19,4% до 27,7% зі сталою тенденцією зростання за виключенням 2008 р. і 2011–2012 рр. Медіана розподілу значень – 23,8%, інтерквартиль (інтервал, що охоплює 1/2 значень за виключенням 1/4 максимальних і 1/4 мінімальних значень ряду) визначається діапазоном 22,8–25,7%. Характерно, що періодам зростання реального ВВП відповідають значення коефіцієнта монетизації за М1 на рівні 22,9–25,2%. Скороченню або мінімальному зростанню реального ВВП відповідають суттєво значення, що переважають 25,6%. Коефіцієнт лінійної кореляції при цьому також показує зворотний зв'язок між цими показниками.

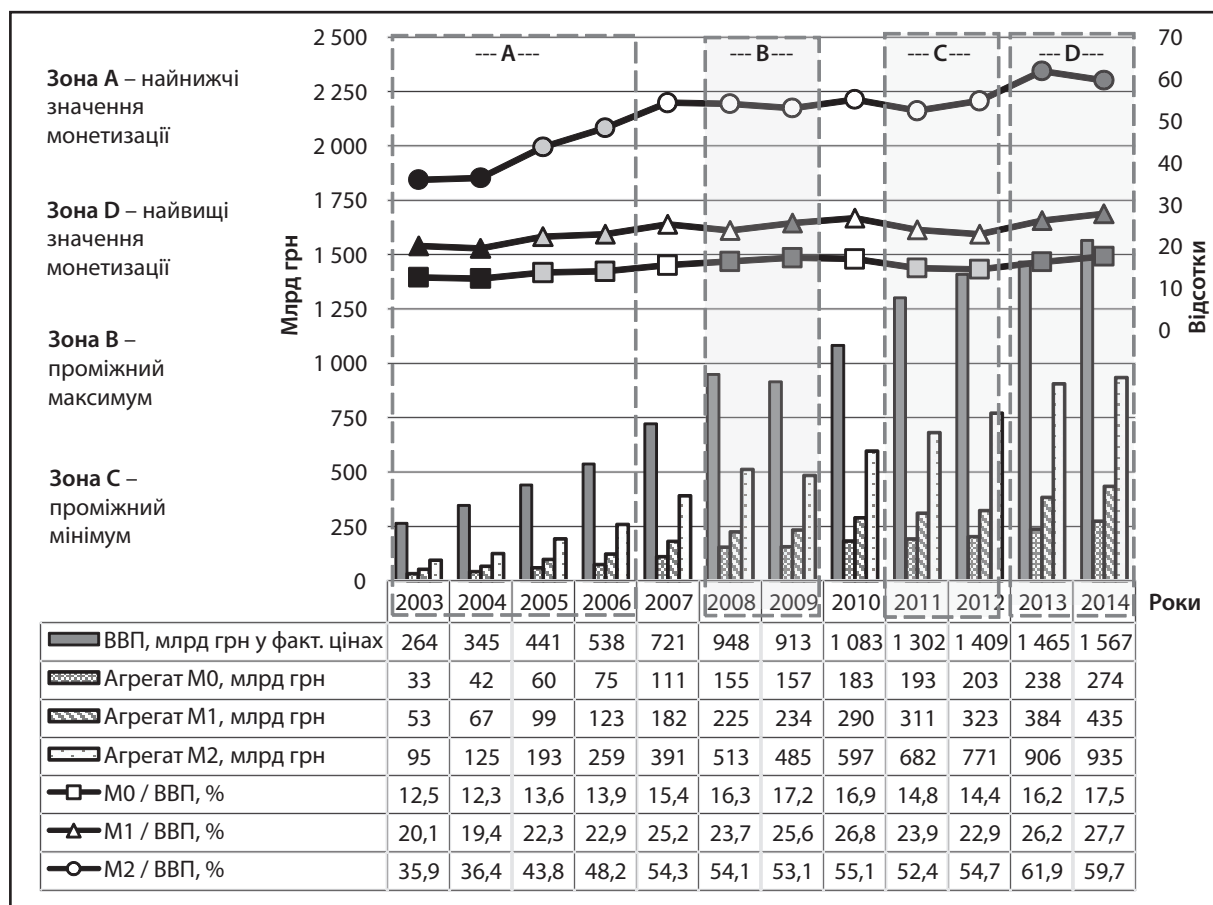


Рис. 2. Динаміка зміни грошових агрегатів в Україні

Джерело: розраховано автором на основі [13; 14; 15].

На основі основних показників розподілу часового ряду та базових ознак логіт-регресії визначаємо граничні значення індикатора в рамках Методики оцінки економічної безпеки (табл. 1).

Наступною окресленою проблемою є аналіз золотовалютного резерву країни з точки зору забезпечення стабільності економічного зростання. МВФ розглядає золотовалютні резерви як інструмент врівноваження споживчого попиту в разі раптових шоків економіки [16]. Під раптовим шоками розглядається суттєве скорочення внутрішнього споживання, причи-

нами якого можуть бути: скорочення споживчого попиту, інвестицій або притоку капіталу.

Вивчення питання золотовалютних резервів та факторів, що визначають рівень їх достатності, знаходиться в полі зору дослідників з багатьох країн світу. Враховуючи, що для одних країн характерним є формування гіперрезервів (Країни Південної Азії після кризи 1997–98 рр.), для інших, за подібних умов, розмір резервів на перевищує декількох відсотків від ВВП, відповідь на дане питання не є чітко визначеним. Модель достатності передбачає оптимізацію двох факторів: потреби в резервах та економічної вартості їх утримання як низь-

Таблиця 1

Граничні значення монетарних індикаторів

Показник	Стимулятори					Дестимулятори					Коефіцієнт
	Критичне	Небезпечне	Незадовільне	Задовільне	Оптимальне	Оптимальне	Задовільне	Незадовільне	Небезпечне	Критичне	
M1 / ВВП, %	15	16	17	19	20	20	21	24	25	27	0,41
ЗВР / ВВП, %	5	9	15	17	21	22	25	35	40	45	0,39
Грошовий мультиплікатор M3 / M0	2	2	3	4	5	7	8	9	10	11	0,2

Джерело: розроблено автором.

коприбуткових активів. У свою чергу, визначення обох цих факторів є достатньо суперечливими питаннями.

МВФ визначає головну мету золотовалютних резервів як згладження падіння внутрішнього споживання в разі втрати джерел зовнішнього фінансування. Для економік країн, що не належать до найбільших або не мають резерву експортоорієнтованого виробництва, падіння внутрішнього споживання рівносильне падінню ВВП. Для таких країн Валютним Фондом була розроблена методика визначення достатності резервів. Її перевагою є наявність в основі аналізу значних статистичних рядів, що охоплюють макроекономічні показники 34 країн із середніми розмірами економіки за більш ніж 20-річний період.

Дослідження моделюють залежність потреби в резервах від можливих обсягів та ймовірності настання «*suddenstops*» шоків економіки, що полягають у відсутності доступу до зовнішніх ринків капіталу. Механізм компенсації сукупного попиту (*AD*) прямо за рахунок державних закупівель (*G*) або опосередковано через валові інвестиції (*I*) чи споживання (*C*) дозволить зберегти валовий випуск на достатньому для фінансування імпорту та зовнішнього боргу рівні за умови, що були відсутні глобальні причини дисбалансу чистих грошових потоків.

Характерним прикладом ефективного використання резервів є кейс економіки Уругваю 2002 р., коли після кризи в Аргентині падіння рахунків операцій з капіталом сягало 38% [17]. У цей час уряд Уругваю використовував валютні резерви (значна частина яких була доступна в контексті домовленості з МВФ), в основному, на забезпечення зняття доларових депозитів з вітчизняної банківської системи. Завдяки цьому зниження внутрішнього споживання, хоча і було досить значним (15 відсотків ВВП), але набагато менше, ніж падіння рахунків операцій з капіталом.

В Україні золотовалютні резерви в першу чергу розглядаються як гарантія зобов'язань та інструмент регулювання міжбанківського валютного ринку. Це зумовлює єдину задекларовану тактичну ціль – накопичення ЗВР на рівні вартості трьохмісячного імпорту. Враховуючи, що практика використання резервів для утримання валютного курсу негативно вплинула на на-

явні запаси у 2014 р., поточним завданням Національного Банку є накопичення резервів за рахунок проведення ask-аукціонів з купівлі валюти. Загальну динаміку ЗВР України наведено на *рис. 3*.

За розглянутий період обсяги золотовалютних резервів варіювали в діапазоні від 3 (2002–2003 рр.) до 35 млрд дол. США (2010 р.), при цьому показуючи як висхідні, так і низхідні тенденції. Загалом діапазон можна розділити на два періоди: нарощення обсягів золотовалютних резервів до 2008 р. та їх скорочення, починаючи з 2009 р. Одномоментне зростання обсягів резервів у 2010 р. пояснюється початком програми співпраці з МВФ на умовах кредиту Stand-By та отримання в їх рамках 3,4 млрд доларів. Початок даної програми дав доступ до експансії зовнішніх ринків капіталів, що відображено на динаміці зовнішньої заборгованості.

Тренд до скорочення індикатора відношення золотовалютних резервів до ВВП починається саме у 2010 р. Цей факт є наслідком співпадіння декількох факторів, у числі найважливіших з яких – утримання фіксованого курсу гривні до долара та нарощення від'ємного сальдо торгового балансу країни. Ряд досліджень апелює до наявності прямої залежності між цінами на металопрокат та продукти хімічної промисловості на світових ринках як основних категорій експорту.

Третє зазначене питання апелює до частки готівки в обігу. Даному питанню не приділяється багато уваги в сучасних дослідженнях. Основна увага спрямована на пряму залежність між кількістю готівки в обігу та рівнем тінізації економік [18]. Проте більш важливим аспектом даного питання, з точки зору макрофінансового аналізу, є ефективність застосування Національним банком важелів грошово-кредитної політики: вплив таких важелів як норми резервування, ставки рефінансування та інші мають пряму експоненціальну залежність від частки грошової маси, обіг якої регламентується банківською системою. З точки зору макроекономічних та макрофінансових ризиків – цей індикатор і є виміром ступеня впливу Національним банком, необхідного для досягнення поставлених завдань.



Рис. 3. Відношення золотовалютних резервів до ВВП

Джерело: розраховано автором на основі [13; 14; 15].

Його розрахунок можна провести на основі існуючої класифікації грошових агрегатів, при цьому питома вага готівки в обігу буде відношенням агрегату М0 до пропозиції грошей М3. Проте більш зручним у використанні є обернений до нього індикатор, який часто називають «грошовим мультиплікатором». Якщо за класичною формулою Кейнса розмір грошового мультиплікатора перебуває у прямій залежності від пропозиції грошей та зворотній від частки резервів (як обов'язкових, так і добровільних), то з акцентуванням на вузькому «готівковому» розумінні грошей з'являється додатковий аргумент функції – коефіцієнт відношення готівки до депозитів, залежного від уподобань споживачів банківських послуг. Динаміку зміни грошового мультиплікатора М3 / М0 показано на рис. 4.

Зони А та С на рис. 4 відображають періоди зростання грошового мультиплікатора, що співпадає з періодами зростання реального ВВП України. Пряме порівняння темпів зростання реального ВВП і грошового мультиплікатора показують достатньо низьку кореляцію. Більш репрезентативним є зіставлення темпів зростання реального ВВП з темпом зростання грошового мультиплікатора. У «передкризові» 2007 та 2013 роки грошовий мультиплікатор показував локальні максимуми. Аналіз динаміки показує суттєве сповільнення темпів зростання мультиплікатора у 2007 та 2013 рр. з подальшою негативною динамікою в «кризові» 2008 та 2014 рр., що супроводжувалось найбільшим падінням ВВП. У рамках зон В і D прослідковується збільшення схильності до утримання грошей в ліквідній формі: готівка або поточні рахунки. Трансмісійний механізм даного фактора призводить до зменшення пропозиції грошей та зростання вартості залучення інвестицій, що і надалі стримує темпи зростання ВВП.

Варто відмітити позитивну тенденцію, що відображена перевищенням кожним наступним екстремумом попереднього. Зауважимо, що для розвинених країн значення даного індикатора, як правило, варіює в межах 5–8 (США, Швейцарія, Японія, загальне значення по зоні євро), у деяких випадках досягає вищих значень.

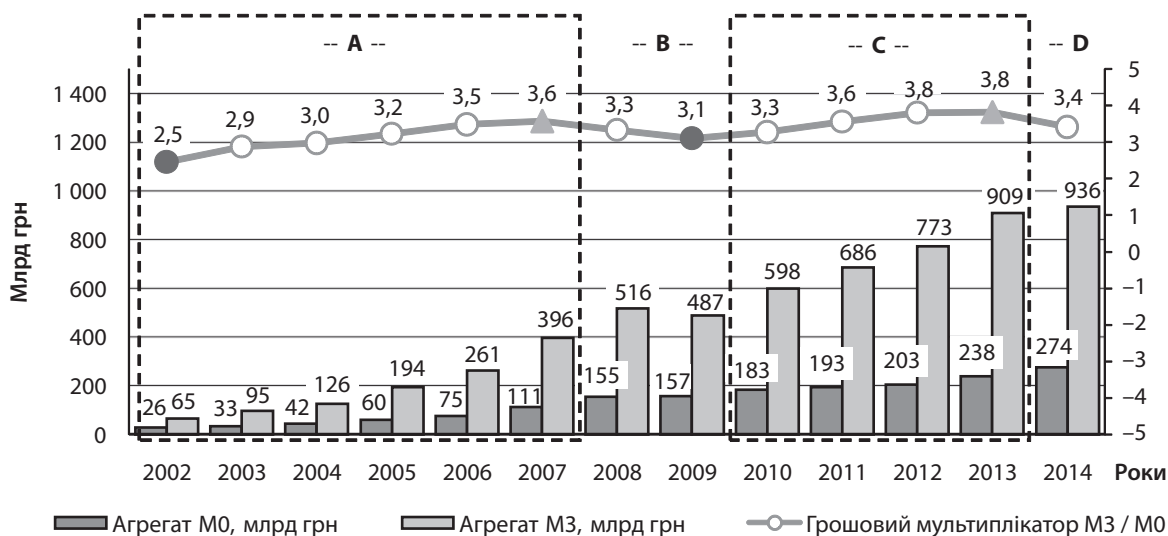


Рис. 4. Динаміка зміни грошового мультиплікатора М0 / М3 в Україні

Джерело: розраховано автором на основі [13; 14; 15].

У питанні нормування індикаторів Методика оцінки рівня економічної безпеки України в редакції 2013 р. спирається на граничні величини, визначені на основі експертних оцінок. У рамках даної роботи для оцінки використовувалися базові статистичні характеристики рядів динаміки: загальні та локальні екстремуми, квартиль, а також елементи логгіт-аналізу. Результати проведеного аналізу з визначення безпечних і допустимих діапазонів для розглянутих індикаторів наведено в табл. 1.

На основі розроблених граничних значень діапазонів проведено розрахунок інтегрального показника монетарної безпеки за інтервальним методом. Результати розрахунку представлено на рис. 5.

Розрахунок інтегрального індикатора показує висхідну динаміку протягом 2003–2006 рр. та одноразову позитивну тенденцію у 2008 та 2011 рр. У першому випадку індикатор відображає об'єктивний період позитивних тенденцій в економіці. У другому та третьому випадках факторний аналіз показує, що покращення досягалось за рахунок політики стримування пропозиції грошей. За результатами 2014 р. інтегральний індикатор показує мінімальне значення за всю історію спостереження, що стало наслідком втрати значної частини економіки, особливо експортних галузей, на фоні політики розширення пропозиції грошей. На основі даної методики рекомендаціями щодо першочергових завдань є відновлення балансу пропозиції «коротких» грошей до рівня 20–21 % ВВП та акумулювання золотовалютних резервів.

ВИСНОВКИ

Включення монетарної складової до системи макророзрахунків розширює коло ризиків, охоплених у процесі аналізу поточного стану економіки та моделювання результатів управлінських рішень. Запропоновані для аналізу індикатори відображають головні джерела виникнення загроз монетарної сфери економіки. У свою чергу, нормування та розрахунок інтегрального індикатора надає можливість отримання загальної

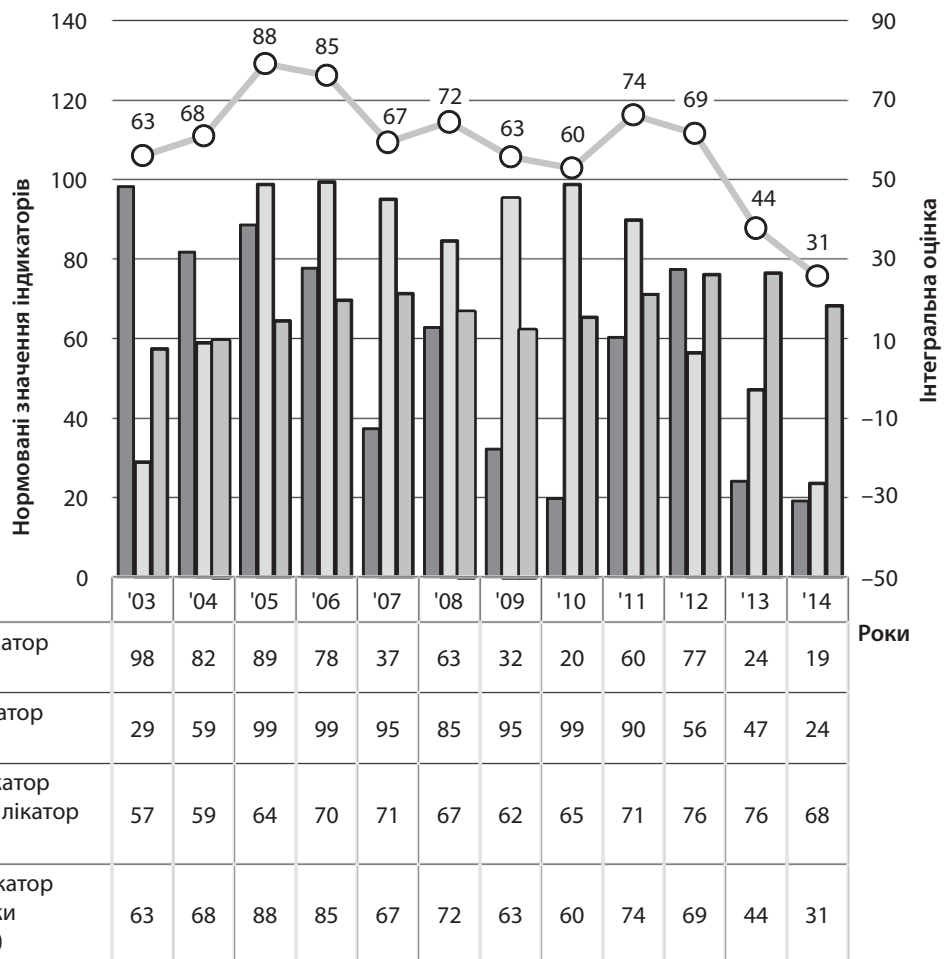


Рис. 5. Інтегральний індикатор монетарної безпеки

Джерело: розраховано автором на основі граничних значень та [13; 14; 15].

оцінки тенденцій розвитку як сигналу до необхідності проведення більш глибокого аналізу. Першочерговими напрямками роботи для покращення поточного стану монетарної безпеки визначено балансування пропозиції грошей та відновлення золотовалютних резервів. ■

ЛІТЕРАТУРА

- Циганов С. А.** Шляхи підвищення ефективності грошово-кредитного регулювання економіки / С. А. Циганов // *Фінанси України*. – 2000. – № 1. – С. 11–19.
- Кузнецова С. В.** Критерии оценки эффективности денежно-кредитной политики центрального банка / С. В. Кузнецова // *Известия высших учебных заведений. Сер.: Экономика, финансы и управление производством*. – 2011. – № 2. – С. 34–40.
- Половнюв Ю. О.** Досвід країн, які запровадили режим інфляційного таргетування / Ю. О. Половнюв // *Інфляційне таргетування: основи запровадження та виконання умов: матеріали семінару*. – К.: Навчальний центр НБУ, 2006.
- Беспалова О. В.** Современные методики оценки эффективности денежно-кредитной политики центрального банка / О. В. Беспалова, Т. Г. Ильина // *Вестник СамГУ*. – 2014. – № 2 (113). – С. 126–131.
- Мороз А. М.** Центральний банк та грошово-кредитна політика: підручник / А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук та ін. – К.: КНЕУ, 2005. – 403 с.

- Барановський О. І.** Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): монографія / О. Барановський. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с.

- Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29 жовтня 2013 р.** «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME131588.html

- Основні засади грошово-кредитної політики на 2015 рік:** схвалено рішенням Ради НБУ від 11.09.14 р. № 28 (у редакції рішення Ради від 23 квітня 2015 р. № 6) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=10465306>

- Основні засади грошово-кредитної політики на 2014 рік:** схвалено рішенням Ради НБУ від 24.04.14 р. № 8 // *Вісник НБУ*. – 2014. – № 6 (220). – С. 5–9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid=1AE30D1E34FD767DE099FCFA2D53F6E1?id=4881651>

- Мищенко С. В.** Современные проблемы теории денег и денежного обращения: монографія / С. В. Мищенко. – К.: ЦНДНБУ, УБС, 2011. – 230 с.

- Кремень В. М.** Економіко-статистичний аналіз рівня монетизації економіки / В. М. Кремень, О. Д. Оголь // *Прикладна статистика: проблеми теорії і практики: зб. наук. праць*. – Київ: ВПД «Формат», 2012. – Вип. 11. – С. 185–191.

- Михайлик О. М.** Ефективність збалансування грошового ринку: теоретичні підходи та практичні реалії / О. М. Михайлик, О. В. Щербина // *Глобальні та національні проблеми економіки*. – 2015. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.global-national.in.ua/archive/4-2015/183.pdf>

13. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123433 – Статистика. – Дата звернення: 14.09.2015.

14. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123272 – Глосарій банківської термінології. – Дата звернення: 14.09.2015.

15. Статистичний випуск. Грошові агрегати Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66232>

16. **Jeanne O.** The Optimal Level of International Reserves for Emerging Market Countries: Formulas and Applications / O. Jeanne and R. Rancière // International Monetary Fund. Working Paper, 2 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2006/wp06229.pdf>

17. **Sirtaine, S.** An Analysis of the 2002 Uruguayan Banking Crisis / Sophie Sirtaine, Luis de la Plaza // World Bank Policy Research. Working Paper 3780, December 2005 [Electronic resource]. – Mode of access : <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/8580/wps3780.pdf?sequence=1>

18. **Быков В.** Задачи антикоррупционной политики государства в условиях значительных масштабов теневого сектора экономики / В. Быков // Научный журнал НИИ ИТМО. – 2013. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://economics.ihbt.ifmo.ru/file/article/6979.pdf>

Науковий керівник – Хлівний В. К., кандидат економічних наук, професор кафедри фінансів, декан фінансово-економічного факультету ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

REFERENCES

Bespalova, O. V., and Ilna, T. G. "Sovremennye metodiki otsenki effektivnosti denezhno-kreditnoy politiki tsentralnogo banka" [Modern methods of evaluating the effectiveness of the monetary policy of the central bank]. *Vestnik SamGU*, no. 2 (113) (2014): 126-131.

Baranovskyi, O. I. *Finansova bezpeka v Ukraini (metodologiya otsinky ta mekhanizmy zabezpechennia)* [Financial security in Ukraine (assessment methodology and tools required)]. Kyiv: KNTEU, 2004.

Bykov, V. "Zadachi antikorrupsionnoy politiki gosudarstva v usloviakh znachitelnykh masshtabov tenevogo sektora ekonomiki" [The objectives of anti-corruption policy of the state in terms of significant size of the shadow economy]. <http://economics.ihbt.ifmo.ru/file/article/6979.pdf>

Jeanne, O., and Ranciere, R. "The Optimal Level of International Reserves for Emerging Market Countries: Formulas and Applications". <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2006/wp06229.pdf>

Kuznetsova, S. V. "Kriterii otsenki effektivnosti denezhno-kreditnoy politiki tsentralnogo banka" [Criteria for assessing the effectiveness of the monetary policy of the central bank]. *Izvestiia vysshikh uchebnykh zavedeniy. Seriya "Ekonomika, finansy i upravlenie proizvodstvom"*, no. 2 (2011): 34-40.

Kremen, V. M., and Ohol, O. D. "Ekonomiko-statystychnyi analiz rivnia monetizatsii ekonomiky" [Economic and statistical analysis of the monetization of the economy]. *Prykladnaia statystyka: problemy teorii i praktyky*, no. 11 (2012): 185-191.

[Legal Act of Ukraine] (2013). http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME131588.html

[Legal Act of Ukraine] (2014). <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=10465306>

[Legal Act of Ukraine] (2014). <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?sessionid=1AE30D1E34FD767DE099FCADF2D53F6E1?id=4881651>

Mishchenko, S. V. *Sovremennye problemy teorii deneg i denezhno obrashcheniia* [Modern problems of the theory of money and monetary circulation]. Kyiv: TsNDNBU; UBS, 2011.

Moroz, A. M. et al. *Tsentralnyi bank ta hroshovo-kredytna polityka* [The Central Bank and monetary policy]. Kyiv: KNEU, 2005.

Mykhailyk, O. M., and Shcherbyna, O. V. "Efektyvnist zbalansuvannia hroshovoho rynku: teoretychni pidkhody ta praktychni realii" [The effectiveness of the money market balance the theoretical approaches and practical realities]. <http://www.global-national.in.ua/archive/4-2015/183.pdf>

Ofitsiyni sait Natsionalnogo banku Ukrainy. http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123433

Ofitsiyni sait Natsionalnogo banku Ukrainy. http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123272

Polvnyov, Yu. O. "Dosvid krain, iaki zaprovadyly rezhym inflatsiynoho tarhetuvannia" [The experience of countries that have adopted inflation targeting regime]. In *Inflatsiine tarhetuvannia: osnovy zaprovadzhennia ta vykonannia umov*. Kyiv: Navchalnyi tsentr NBU, 2006.

Sirtaine, S., and de la Plaza, L. "An Analysis of the 2002 Uruguayan Banking Crisis". <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/8580/wps3780.pdf?sequence=1>

"Statystychnyi vypusk. Hroshovi ahrehaty Natsionalnogo banku Ukrainy" [Statistical release. Monetary aggregates the National Bank of Ukraine]. <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66232>

Tsyhanov, S. A. "Shliakhy pidvyshchennia efektyvnosti hroshovo-kredytnoho rehuliuвання ekonomiky" [Ways to improve the efficiency of monetary economics]. *Finansy Ukrainy*, no. 1 (2000): 11-19.

СТРАТЕГІЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ — ВІДПОВІДЬ НА СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА ЗАГРОЗИ

© 2015 ЯВОРСЬКА Т. В.

УДК 334.722:368 (477)

**Яворська Т. В. Стратегія державного регулювання страхового підприємництва в Україні –
відповідь на сучасні виклики та загрози**

Метою статті є обґрунтування основних стратегічних напрямів державного регулювання страхового підприємництва в Україні. За результатами аналізу чинних стратегічних документів та узагальнення їх основних напрямів було запропоновано такі стратегічні пріоритети: реформування системи державної реєстрації, ліцензування та організація суб'єктів страхового підприємництва; удосконалення чинної законодавчої бази та прийняття низки правових документів, які б регламентували страхові правовідносини; поліпшення податкового регулювання страхового підприємництва з метою належної сплати встановлених податкових відрахувань та мінімізації схем податкової оптимізації; стимулювання розвитку конкурентних відносин у вітчизняному страховому підприємстві; залучення саморегулюваних організацій до формування основних засад державного регулювання страхового підприємництва; підвищення ефективності страхового нагляду; розроблення державної системи економічної безпеки страхового підприємництва; формування інформаційної прозорості страхового підприємства. Перспективи подальших наукових досліджень полягають у розкритті конкретних шляхів запровадження та дотримання вітчизняними страховими компаніями нових вимог Solvency II, а також нових вимог до якості надання страхових послуг як фізичним, так і юридичним особам.

Ключові слова: стратегія, страхове підприємство, державне регулювання, суб'єкт страхового підприємства.

Бібл.: 8.

Яворська Тетяна Василівна – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри банківського і страхового бізнесу, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

E-mail: tanya_yav@ukr.net

УДК 334.722:368 (477)

**Яворская Т. В. Стратегия государственного регулирования
страхового предпринимательства в Украине –
ответ на современные вызовы и угрозы**

Целью статьи является обоснование основных стратегических направлений государственного регулирования страхового предпринимательства в Украине. По результатам анализа действующих стратегических документов и обобщения их основных направлений были предложены следующие стратегические приоритеты: реформирование системы государственной регистрации, лицензирование и организация субъектов страхового предпринимательства; совершенствование действующей законодательной базы и принятие ряда правовых документов, регламентирующих страховые правоотношения; улучшение налогового регулирования страхового предпринимательства с целью надлежащей уплаты установленных налоговых отчислений и минимизации схем налоговой оптимизации; стимулирование развития конкурентных отношений в отечественном страховом предпринимательстве; привлечение саморегулируемых организаций к формированию основных принципов государственного регулирования страхового предпринимательства; повышение эффективности страхового надзора; разработка государственной системы экономической безопасности страхового предпринимательства; формирование информационной прозрачности страхового предпринимательства. Перспективы дальнейших научных исследований лежат в раскрытии конкретных путей внедрения и соблюдения отечественными страховыми компаниями новых требований Solvency II, а также новых требований к качеству предоставления страховых услуг как физическим, так и юридическим лицам.

Ключевые слова: стратегия, страховое предпринимательство, государственное регулирование, субъект страхового предпринимательства.

Библ.: 8.

Яворская Татьяна Васильевна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры банковского и страхового бизнеса, Львовский национальный университет им. И. Франко (ул. Университетская, 1, Львов, 79000, Украина)

E-mail: tanya_yav@ukr.net

UDC 334.722:368 (477)

**Yavorska T. V. Strategy of the State Regulation of Insurance Business
in Ukraine – the Answer to Current Challenges and Threats**

The article is aimed at substantiation of the basic strategic directions of the State regulation of insurance business in Ukraine. Based on an analysis of the existing strategic documents and on summarizing their main destinations the following strategic priorities have been proposed: reforming the system of the State registration, licensing and organization of insurance actors; improvement of the legislative framework in action and adoption of several legal documents regulating the insurance legal relationships; improving the fiscal management of insurance business for the purpose of proper payment of the established tax deductions and minimizing the tax optimization schemes; stimulating the development of competitive relations in the domestic insurance business; attraction of SROs to the formation of the basic principles of the State regulation of insurance business; improving the efficiency of the insurance supervision; development of a public economic security system of insurance business; formation of informational transparency of insurance business. Prospects for further research consist in uncovering the specific ways of implementation and compliance of the domestic insurance companies with the new requirements of the Solvency II, as well as with the new quality requirements for the provision of insurance services for both individuals and legal entities.

Key words: strategy, insurance business, State regulation, insurance business actor.

Bibl.: 8.

Yavorska Tetyana V. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Banking and Insurance Business, Ivan Franko National University of Lviv (vul. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)

E-mail: tanya_yav@ukr.net

Нині в Україні набувають системного характеру проблеми державного регулювання, які стримують розвиток підприємницької діяльності, зокрема страхової. Використовувані інструменти державного регулювання не є повною мірою ефективними, що зумовлює необхідність їх перегляду та вдосконален-

ня. Відповідно успішний розвиток страхового підприємства у країні створює передумови для розв'язання низки соціальних проблем, мінімізації наслідків від непередбачуваних природних і техногенних катастроф та збільшення податкових надходжень до бюджету. Такі завдання вітчизняними страховими підприємницькими

структурами не виконуються, тому що за роки незалежності України в державі загалом і в центральних органах державної влади зокрема не сформувалося цілісного обґрунтованого і стратегічно виваженого бачення державного регулювання страхового підприємництва.

Основні концепційні засади розвитку страхового ринку були викладені спочатку у «Програмі розвитку страхового ринку України на 2001–2004 роки», згодом, 23 серпня 2005 р. була ухвалена Кабінетом Міністрів України «Концепція розвитку страхового ринку України до 2010 року» [1]. Чинним нормативно-правовим документом, у якому визначено лише основні механізми захисту прав споживачів фінансових послуг (у тому числі страхових), є Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг в Україні» № 1026-р від 3 вересня 2009 р., у якому основною метою визначено вдосконалення системи захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг та забезпечення її ефективності [2].

Засади реалізації принципів пруденційного нагляду за страховими компаніями містяться в «Концепції запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами в Державній комісії з регулювання ринків фінансових послуг України», затвердженій Розпорядженням № 585 від 15 липня 2010 р. [3]. Пропоновані завдання у цьому документі, на нашу думку, можна вирішувати лише із прийняттям сукупності відповідних змін до чинних правових норм регулювання страхової діяльності. Без цих змін такі завдання і конкретні заходи є передчасними, а наслідки їх реалізації матимуть недостатній ефект.

У «Стратегії сталого розвитку «Україна-2020»», яка затверджена Указом Президента України № 5/2015 від 12 січня 2015 р., передбачено реформу фінансового сектора, а серед першочергових реформ – визначено дерегуляцію та розвиток підприємництва, що є позитивним для активізації розвитку підприємницького середовища, зокрема й у страхуванні [4].

Нові стратегічні орієнтири державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг запропоновано у «Стратегії реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015–2020 роки», яка затверджена Розпорядженням Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, № 499 від 19.03. 2015 р. [5] Прийняття такої стратегії має позитивно вплинути на розвиток усього небанківського фінансового ринку. Основними напрямками реалізації визначено такі: дерегуляція на ринках небанківських фінансових послуг і спрощення регуляторного середовища; удосконалення діяльності регулятора та підвищення ефективності державного нагляду; захист інтересів споживачів фінансових послуг та відновлення довіри до ринків небанківських фінансових послуг; розвиток ринків небанківських фінансових послуг. Для її досягнення передбачено розробку плану заходів та індикаторів ефективності реалізації стратегії, які затверджуються щорічно на наступний рік. Нами пропонуються саме

стратегічні напрями державного регулювання страхового підприємництва з огляду на основні проблеми його розвитку, які мають системний та тривалий характер. Серед цих проблем виокремимо такі [6].

По-перше, прийняті законодавчі та нормативно-правові документи є суперечливими; їх загальний зміст не визначає засади державної регуляторної політики у страховому підприємстві України. Перегляд регуляторних актів має здебільшого формальний характер, а окремі регуляторні акти приймаються з порушенням основних засад регуляторної політики.

По-друге, слабкість суб'єктів страхового підприємництва в умовах політичної нестабільності, подолання кризових явищ, їх повільна адаптація до сучасних умов господарювання впливають на фінансову стабільність та рівень довіри до них. Частка страхових премій у ВВП країни є незначною: у 2009 р. – 2,2%, у 2010 р. – 2,1%, у 2011 р. – 2%, у 2013 р. – 2%, у 2014 р. – 1,7% [7; 8]. Обсяги валових страхових премій значно переважають отримані страхові премії з накопичувального страхування. Питома вага страхового відшкодування у сумі отриманих страхових премій у 2004 р. дорівнювала 10,8%, у 2009 р. – 33%, у 2010 р. – 26%, у 2011 р. – 21,4%, у 2012 р. – 23,9%, у 2013 р. – 16,2%, у 2014 р. – 18,9% [7; 8].

По-третє, багато страхових компаній України задовольняють вузькі корпоративні інтереси (обсяги страхових премій значно перевищують обсяги страхового відшкодування), тому не здатні впроваджувати інноваційні страхові послуги, використовувати новітні досягнення в обслуговуванні клієнтів та утримувати їх. Фактично основну частку зібраних страхових премій акумулюють близько 100 страхових компаній (у 2009 р. їх було 450, у 2011 р. – 442, у 2013 р. – 407, у 2014 р. – 382), решта страхових компаній не провадить активної страхової діяльності;

По-четверте, захист прав та інтересів страхувальників, застрахованих осіб та вигодонабувачів за невиконання зобов'язань страховими компаніями має здійснюватися згідно з механізмами, запропонованими державою. Вони є недосконалими і створюють несприятливі умови для розвитку страхового підприємництва.

По-п'яте, формування конкурентного середовища розвитку страхового підприємництва здійснюється повільно, добросовісна конкуренція між суб'єктами страхового підприємництва зазвичай відсутня, а прояви монополізму та недобросовісної конкуренції мають негативний вплив як на страхувальників, так і на суб'єктів страхового підприємництва.

По-шосте, в Україні оподаткування діяльності страхових компаній не вирішує фіскальних завдань повною мірою, оскільки часто страхову діяльність застосовують для різноманітних незаконних схем ухиляння від сплати податків.

Як бачимо, вітчизняне страхове підприємництво характеризується низкою проблем і не відповідає вимогам щодо фінансового забезпечення економічного зростання та сталого розвитку. Тому існує об'єктивна необхідність у державному регулюванні, яке потрібно не послаблювати чи, навпаки, посилювати,

а формувати відповідно до тенденцій розвитку. Тому метою статті є обґрунтування основних стратегічних напрямів удосконалення державного регулювання страхового підприємництва з огляду на його основні проблеми функціонування. При цьому необхідно враховувати й загальні соціально-економічні умови функціонування економіки країни: кризові процеси, зумовлені подіями на сході України, недосконале законодавство, наявність низького платоспроможного попиту на використання страхових послуг тощо.

На нашу думку, стратегія має ґрунтуватися на Конституції України, принципах права та бути основою законодавства щодо регулювання страхового підприємництва в країні, складовою частиною середньострокових і довгострокових програм соціально-економічного розвитку держави. Її прийняття дає можливість сформулювати відповідальність органів державної влади у здійсненні тих повноважень та обов'язків, які сприятимуть розвитку здорового підприємницького середовища у страховій сфері.

Отже, пріоритетними напрямками вдосконалення державного регулювання страхового підприємництва мають бути:

- ✦ реформування системи державної реєстрації, ліцензування та організація суб'єктів страхового підприємництва;
- ✦ удосконалення чинної законодавчої бази та прийняття низки правових документів, які б регламентували страхові правовідносини;
- ✦ поліпшення податкового регулювання страхового підприємництва з метою належної сплати встановлених податкових відрахувань та мінімізації схем податкової оптимізації;
- ✦ стимулювання розвитку конкурентних відносин у вітчизняному страховому підприємстві;
- ✦ залучення саморегулювальних організацій до формування основних засад державного регулювання страхового підприємництва;
- ✦ підвищення ефективності страхового нагляду;
- ✦ розроблення державної системи економічної безпеки страхового підприємства;
- ✦ формування інформаційної прозорості страхового підприємства.

У підприємстві важливими є умови, вимоги до створення суб'єктів. Від правильних початкових засад здійснення діяльності залежить подальше функціонування страхового підприємства та його вплив на соціально-економічний розвиток країни. В Україні для досягнення позитивних результатів у цьому напрямі необхідно:

- ✦ розробити чіткі механізми взаємодії страхових компаній та перестраховиків;
- ✦ визначити основні засади створення та діяльності перестрахових компаній, зокрема державної перестрахової компанії;
- ✦ стимулювати розвиток перестраховування, застосовуючи податкові пільги та спрощений механізм валютного контролю, виконуючи науково-дослідні роботи та забезпечуючи належну підготовку відповідних фахівців;

- ✦ систематизувати класифікацію видів страхування лише за ознакою обов'язковості та добровільності, здійснюючи інвентаризацію вказаних у законодавстві видів страхування;
- ✦ встановити обмеження на здійснення певних видів страхування іноземними суб'єктами страхового підприємства;
- ✦ збільшити нормативи до обсягу статутного капіталу та диференціювати його залежно від організаційно-правової форми (акціонерного товариства, товариства взаємного страхування) суб'єкта страхового підприємства; визначити конкретну мінімальну величину обсягу гарантійного фонду;
- ✦ змінити вимоги до подання бізнес-плану та тривалості розгляду документів для створення страхової компанії та отримання ліцензії на певний вид страхування.

Удосконалення системи правового регулювання розвитку страхового підприємства передбачає такі новації:

- ✦ законодавче визначення та уніфікування термінології страхового підприємства;
- ✦ формування правових засад здійснення обов'язкового страхування, перелік його видів, вимоги до таких договорів, порядок їх укладання та виконання;
- ✦ поповнення чинної нормативної бази чіткими організаційними, економічними і правовими засадами діяльності товариств взаємного страхування в Україні, визначення їхньої участі на інвестиційному ринку;
- ✦ внесення змін у низку чинних законодавчих документів, які б характеризувалися взаємною узгодженістю правових норм. Найперше потребує змін Закон України «Про страхування», в якому мали б визначитися суб'єкти страхового підприємства, змінені умови їх діяльності, у тому числі їх відповідальність за неправдиву рекламну інформацію; основні засади державного регулювання, процеси реорганізації та банкрутства. У подальшому необхідно систематизувати страхове законодавство у Страховий кодекс України;
- ✦ створення та ухвалення низки правових документів: про страхову експертизу, котрі регламентували б основні засади здійснення страхової експертизи, обов'язки експерта, його відповідальність за неправильні дії чи ухвалені рішення; про обов'язкове медичне страхування, які б установлювали суб'єктів страхування, конкурентні засади здійснення ними своїх функцій, механізм проведення.

Змінюючи види податків, базу оподаткування, податкові ставки, держава створює умови для прискореного розвитку різних видів діяльності. Для досягнення позитивних результатів у податковому регулюванні страхового підприємства необхідно:

- ✦ здійснювати відповідними контролюючими органами перевірки щодо правильності нараху-

- вання та сплати податкових платежів вітчизняними суб'єктами страхового підприємництва;
- ✦ розробити для суб'єктів страхового підприємництва детальну методологічну базу з необхідними роз'ясненнями щодо сплати податків;
- ✦ налагодити взаємодію представників податкових органів та Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, стосовно обміну інформацією та застосування спільних заходів у боротьбі з використанням тінювих схем у страховому підприємстві;
- ✦ на законодавчому рівні запровадити податок на страхові премії з диференційованими ставками для різних видів страхування;
- ✦ започаткувати диференційовану систему оподаткування для суб'єктів страхового підприємництва залежно від напрямів їх інвестування.

Органи державної влади та управління мають створювати засадничі умови для розвитку конкурентного середовища, а використання суб'єктами страхового підприємництва інструментів добросовісної конкуренції сприятиме розширенню ринку страхових послуг, зниженню цін та підвищенню їх якості.

Для досягнення цього доцільно застосувати такі заходи:

- ✦ регулювати антиконкурентні узгоджені дії, антиконкурентні дії відповідних органів влади, недобросовісні дії, зловживання монополієм становищем на ринку;
- ✦ використовувати єдині підходи до обчислення показників ринкової конкуренції та ринкової концентрації, здійснювати обрахунок цих показників за сегментами ринку страхових послуг, розробити методичні рекомендації щодо оцінки та аналізу конкуренції на ринках фінансових послуг;
- ✦ розробити та ухвалити Закон «Про захист конкуренції на ринках фінансових послуг», у якому б обґрунтовувалися основні цілі конкурентної політики, види порушень конкурентного законодавства з огляду на специфіку страхового підприємництва та його суб'єктів;
- ✦ забезпечити жорсткий контроль за виконанням норм конкурентного законодавства;
- ✦ активізувати співпрацю між відповідними органами влади (Антимонопольним комітетом України, Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку, Національним банком України) з питань розвитку та регулювання конкуренції між фінансово-кредитними установами.

З метою забезпечення успішної участі саморегульованої організації у формуванні основних засад державного регулювання страхового підприємництва доцільно:

- ✦ чітко розмежувати повноваження органів влади та саморегульованої організації у відповідних правових документах;

- ✦ визначити принципи створення, повноваження саморегульованої організації у вітчизняному страховому підприємстві;
- ✦ обґрунтувати механізми ініціювання саморегульованою організацією проектів нормативно-правових актів, спрямованих на поліпшення розвитку страхового підприємництва в країні;
- ✦ залучати саморегульовані організації страхових компаній до боротьби з процесами тінізації у страховому підприємстві.

Від здійснення справедливого, неупередженого та деполітизованого страхового нагляду залежить успішний розвиток страхового підприємства. Для посилення результативності діяльності Нацкомфінпослуг потрібно:

- ✦ удосконалити кадрову та організаційну структуру Нацкомфінпослуг;
- ✦ здійснити поетапний перехід до часткового фінансування Нацкомфінпослуг учасниками страхового ринку;
- ✦ визначити періодичність проведення перевірок суб'єктів страхового підприємства та створити систему консультування;
- ✦ використовувати основні засади пруденційного нагляду;
- ✦ розробити методичні рекомендації щодо організації внутрішнього аудиту в страхових компаніях;
- ✦ активізувати взаємодію та співпрацю Нацкомфінпослуг з органами відповідної компетенції (Державною авіаційною службою України, Державною інспекцією України з безпеки на морському та річковому транспорті, Державною інспекцією ядерного регулювання України тощо) задля розвитку страхових послуг;
- ✦ здійснювати належний державний нагляд за формуванням страхових резервів.

Для створення безпечного середовища розвитку страхового підприємства необхідно:

- ✦ активно використовувати тести раннього реагування та стрес-тестування для передбачення і випередження можливих загроз;
- ✦ ухвалити нормативно-правовий акт щодо критеріїв та нормативів діяльності страхових компаній;
- ✦ підвищити ефективність процедури тимчасового адміністрування страхових компаній;
- ✦ розробити та ухвалити Закон України «Про банкрутство небанківських фінансово-кредитних організацій», у якому конкретизувати процедури ліквідації, банкрутства, тимчасового адміністрування страхових компаній;
- ✦ створити гарантійний фонд виплат, керуючись чіткими організаційними та моральними засадами.

З метою підвищення довіри страхувальників необхідно створювати умови прозорості та достовірності діяльності страхових компаній. Для цього необхідно реалізувати низку таких заходів:

- ✦ створення списку суб'єктів страхового підприємства (резидентів, нерезидентів), з якими дозволяється укладати договори перестраховування;
- ✦ уведення міжнародних стандартів фінансової звітності;
- ✦ розроблення стандартів розкриття інформації як суб'єктами страхового підприємства, так і органом страхового нагляду;
- ✦ формування електронної бази даних про результати діяльності страхових компаній.

Досягнення зазначених цілей має здійснюватися у два етапи:

1) впродовж перших двох років необхідно забезпечити чіткі прозорі умови функціонування страхового підприємства, зменшити прояви тіншових схем, створити умови для підвищення рівня економічної безпеки страхових підприємницьких структур;

2) протягом наступних трьох років здійснити поступовий перехід до нових стандартів (Solvency II) діяльності суб'єктів страхового підприємства, імплементацію європейських норм і стандартів, впровадження економічних механізмів стимулювання розвитку інвестиційної та перестрахової діяльності, забезпечення ефективного партнерства між державою, суб'єктами страхового підприємства, саморегулювальною організацією, фізичними і юридичними особами.

Механізм реалізації запропонованої стратегії передбачатиме:

1. *Прийняття низки нормативно-правових актів.* Зокрема, для забезпечення реалізації окремих пріоритетних напрямків мають розроблятися державні цільові програми (доречними є державна програма стимулювання розвитку страхової інвестиційної та перестраховальної діяльності, державна програма розвитку страхування життя), які мають перетворюватися на дієвий інструмент державної фінансової політики у розв'язанні системних проблем страхового підприємства в Україні.

2. *Формування моніторингу реалізації запропонованих заходів з метою отримання достовірної інформації про ефективність виконання планів і програм.* Уповноважений орган страхового нагляду (нині це Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг) виконуватиме такий моніторинг реалізації запланованих заходів та за результатами моніторингу щорічно готуватиме звіти про їх реалізацію.

3. *Залучення інституцій регіонального розвитку, добровільних об'єднань учасників страхового ринку, представників бізнесу до реалізації запланованих заходів.* Особливу роль у цьому процесі відіграватиме саморегулювальна організація як інституція, що має значний інноваційний потенціал, оскільки є елементом механізму впровадження відносин нового типу між органами державної влади, органами місцевого самоврядування та представниками страхового ринку.

4. *Консолідація зусиль наукового потенціалу в обґрунтуванні соціально-економічної, регіональної та страхової політики на довгострокову перспективу; розробці методології прогнозування соціально-економічного розвитку держави та показників розвитку страхового під-*

приємництва, яка використовуватиметься під час прийняття управлінських рішень органами державної влади; налагодження системи підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації працівників страхового сектору.

ВИСНОВКИ

Реалізація запропонованої стратегії вдосконалення державного регулювання страхового підприємства сприятиме оптимізації структурних зрушень у страховому підприємстві, які підвищуватимуть його конкурентоспроможність і позитивно впливатимуть на розвиток економіки країни загалом. Перспективні подальші дослідження мають розкривати конкретні шляхи дотримання вітчизняними страховими компаніями нових вимог Solvency II, а також нові вимоги до якості надання страхових послуг як фізичним, так і юридичним особам. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Про схвалення Концепції розвитку страхового ринку України до 2010 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23.08.2005 р. № 369-р. / Кабінет Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/369-2005-p>

2. Про схвалення Концепції захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг в Україні : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 03.09.2009 р. № 1026-р / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1026-2009-p>

3. Концепція запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами в Державній комісії з регулювання ринків фінансових послуг України : Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 15.07.2010 р. №585 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.finrep.kiev.ua/download/fsr_concept_prudential_supervision_n585_15jul2010.pdf

4. Про Стратегію сталого розвитку «Україна-2020» : Указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>

5. Стратегія реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015–2020 роки : Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 19.03.2015 р. № 499 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/news/918.html>

6. **Яворська Т. В.** Державне регулювання страхового підприємства в Україні : монографія / Т. В. Яворська. – Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2012. – 420 с.

7. Підсумки діяльності страхових компаній за 2013 р. / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_%202013.pdf

8. Підсумки діяльності страхових компаній за 2014 р. / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://nfp.gov.ua/files/sector/sk_%202014.pdf

REFERENCES

[Legal Act of Ukraine] (2005). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/369-2005-p>

[Legal Act of Ukraine] (2009). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1026-2009-p>

[Legal Act of Ukraine] (2010). http://www.finrep.kiev.ua/download/fsr_concept_prudential_supervision_n585_15jul2010.pdf

[Legal Act of Ukraine] (2015). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>

[Legal Act of Ukraine] (2015). <http://nfp.gov.ua/news/918.html>

"Pidsumky diialnosti strakhovykh kompanii za 2013 r." [Results of Insurance Companies for 2013]. Natsionalna komisiiia,

shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuвання u sferi rynkiv finansovykh posluh Ukrainy. http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_%202013.pdf

"Pidsumky diialnosti strakhovykh kompanii za 2014 r." [Results of Insurance Companies for 2014]. Natsionalna komisiiia, shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuвання u sferi rynkiv finansovykh posluh Ukrainy. http://nfp.gov.ua/files/sekto/sk_%202014.pdf

Yavorska, T. V. *Derzhavne rehuliuвання strakhovoho pidpriemnytstva v Ukraini* [State regulation of insurance business in Ukraine]. Lviv: LNU imeni Ivana Franka, 2012.

УДК 336.71

ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКІВ НА ОСНОВІ ЗАОЩАДЖЕНЬ НАСЕЛЕННЯ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ

© 2015 ВЯДРОВА І. М., ДОБРОВОЛЬСЬКА І. О.

УДК 336.71

Вядрова І. М., Добровольська І. О. Формування ресурсної бази банків на основі заощаджень населення: теоретичні аспекти та українські реалії

Метою статті є дослідження базових теоретичних положень та сучасної української практики формування ресурсної бази банків на основі заощаджень населення. Розкрито значимість заощаджень населення у формуванні ресурсної бази банків та ідентифіковано комплекс внутрішніх і зовнішніх факторів, які зумовлюють рівень залежності ресурсів і ресурсного потенціалу банків від заощаджень. У ході досліджень здійснено аналіз ролі депозитів фізичних осіб у формуванні активів українських банків та виявлено ключові суперечності в даному процесі. Доведено, що гармонізація інтересів банків і вкладників може сприяти вирішенню проблеми формування ресурсного потенціалу банківської системи за рахунок заощаджень, однак вона неможлива без ліквідації тих перешкод, що створюють неспецифічні фактори загальної дії та фактори стійкості банківської системи.

Ключові слова: ресурсна база банку, заощадження населення, ресурсний потенціал банку, ресурсна стійкість банку, фінансова грамотність населення.

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 11.

Вядрова Інна Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, заступник директора з навчально-методичної роботи, Харківський навчально-науковий інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)
Добровольська Ірина Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи, Харківський навчально-науковий інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)
E-mail: Iren1612@list.ru

УДК 336.71

UDC 336.71

Вядрова И. М., Добровольская И. А. Формирование ресурсной базы банков на основе сбережений населения: теоретические аспекты и украинские реалии

Viadrova I. M., Dobrovol'ska I. O. Formation of the Resource Base of Banks on the Basis of Household Savings: Theoretical Aspects and Ukrainian Realities

Целью статьи является исследование базовых теоретических положений и современной украинской практики формирования ресурсной базы банков на основе сбережений населения. В статье раскрыта значимость сбережений населения при формировании ресурсной базы банков и выявлен комплекс внутренних и внешних факторов, обуславливающих зависимость ресурсов и ресурсного потенциала банков от сбережений. В ходе исследований проведен анализ роли депозитов физических лиц в формировании активов украинских банков, выявлены ключевые противоречия в данном процессе. Доказано, что гармонизация интересов банков и вкладчиков может способствовать решению проблемы формирования ресурсного потенциала банковской системы за счет сбережений, однако она невозможна без ликвидации тех препятствий, которые создают неспецифические факторы общего действия и факторы устойчивости банковской системы.

The article is aimed to examine both the basic theory and the current Ukrainian practice of forming the resource base of banks on the basis of household savings. The article discloses the significance of household savings in the formation of the resource base of banks; uncovers a complex of the internal and external factors, underlying the dependence of both resources and resource potential of banks on savings. In the course of the studies, an analysis of the role of deposits of physical persons in the asset formation of Ukrainian banks was conducted, the pivotal contradictions in this process were identified. It has been proved that harmonization of interests of both banks and savers can contribute to solving the problem of formation of the resource potential of the banking system at the expense of savings, though without elimination of the obstacles that create the nonspecific factors of general impact as well as factors of sustainability of the banking system no such harmonization is possible.

Ключевые слова: ресурсная база банка, сбережения населения, ресурсный потенциал банка, ресурсная устойчивость банка, финансовая грамотность населения.

Key words: resource base of bank, household savings, resource potential of bank, resource sustainability of bank, financial literacy of population.

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Библ.:** 11.

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Библ.:** 11.

Вядрова Інна Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, заступник директора по учебно-методической работе, Харьковский учебно-научный институт банковского дела Университета банковского дела Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харьков, 61174, Україна)

Viadrova Inna M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Deputy Director on educational and methodical work, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

Добровольська Ірина Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри банковского дела, Харьковский учебно-научный институт банковского дела Университета банковского дела Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харьков, 61174, Україна)

Dobrovol'ska Iryna O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Banking, Kharkiv Educational and Research Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

E-mail: Iren1612@list.ru

E-mail: Iren1612@list.ru

[Legal Act of Ukraine] (2009). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1026-2009-p>

[Legal Act of Ukraine] (2010). http://www.finrep.kiev.ua/download/fsr_concept_prudential_supervision_n585_15jul2010.pdf

[Legal Act of Ukraine] (2015). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>

[Legal Act of Ukraine] (2015). <http://nfp.gov.ua/news/918.html>

"Pidsumky diialnosti strakhovykh kompanii za 2013 r." [Results of Insurance Companies for 2013]. Natsionalna komisiiia,

shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuвання u sferi rynkiv finansovykh posluh Ukrainy. http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_%202013.pdf

"Pidsumky diialnosti strakhovykh kompanii za 2014 r." [Results of Insurance Companies for 2014]. Natsionalna komisiiia, shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuвання u sferi rynkiv finansovykh posluh Ukrainy. http://nfp.gov.ua/files/sekto/sk_%202014.pdf

Yavorska, T. V. *Derzhavne rehuliuвання strakhovoho pidpriemnytstva v Ukraini* [State regulation of insurance business in Ukraine]. Lviv: LNU imeni Ivana Franka, 2012.

УДК 336.71

ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКІВ НА ОСНОВІ ЗАОЩАДЖЕНЬ НАСЕЛЕННЯ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ

© 2015 ВЯДРОВА І. М., ДОБРОВОЛЬСЬКА І. О.

УДК 336.71

Вядрова І. М., Добровольська І. О. Формування ресурсної бази банків на основі заощаджень населення: теоретичні аспекти та українські реалії

Метою статті є дослідження базових теоретичних положень та сучасної української практики формування ресурсної бази банків на основі заощаджень населення. Розкрито значимість заощаджень населення у формуванні ресурсної бази банків та ідентифіковано комплекс внутрішніх і зовнішніх факторів, які зумовлюють рівень залежності ресурсів і ресурсного потенціалу банків від заощаджень. У ході досліджень здійснено аналіз ролі депозитів фізичних осіб у формуванні активів українських банків та виявлено ключові суперечності в даному процесі. Доведено, що гармонізація інтересів банків і вкладників може сприяти вирішенню проблеми формування ресурсного потенціалу банківської системи за рахунок заощаджень, однак вона неможлива без ліквідації тих перешкод, що створюють неспецифічні фактори загальної дії та фактори стійкості банківської системи.

Ключові слова: ресурсна база банку, заощадження населення, ресурсний потенціал банку, ресурсна стійкість банку, фінансова грамотність населення.

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 11.

Вядрова Інна Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, заступник директора з навчально-методичної роботи, Харківський навчально-науковий інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)
Добровольська Ірина Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи, Харківський навчально-науковий інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)
E-mail: Iren1612@list.ru

УДК 336.71

UDC 336.71

Вядрова И. М., Добровольская И. А. Формирование ресурсной базы банков на основе сбережений населения: теоретические аспекты и украинские реалии

Viadrova I. M., Dobrovol'ska I. O. Formation of the Resource Base of Banks on the Basis of Household Savings: Theoretical Aspects and Ukrainian Realities

Целью статьи является исследование базовых теоретических положений и современной украинской практики формирования ресурсной базы банков на основе сбережений населения. В статье раскрыта значимость сбережений населения при формировании ресурсной базы банков и выявлен комплекс внутренних и внешних факторов, обуславливающих зависимость ресурсов и ресурсного потенциала банков от сбережений. В ходе исследований проведен анализ роли депозитов физических лиц в формировании активов украинских банков, выявлены ключевые противоречия в данном процессе. Доказано, что гармонизация интересов банков и вкладчиков может способствовать решению проблемы формирования ресурсного потенциала банковской системы за счет сбережений, однако она невозможна без ликвидации тех препятствий, которые создают неспецифические факторы общего действия и факторы устойчивости банковской системы.

The article is aimed to examine both the basic theory and the current Ukrainian practice of forming the resource base of banks on the basis of household savings. The article discloses the significance of household savings in the formation of the resource base of banks; uncovers a complex of the internal and external factors, underlying the dependence of both resources and resource potential of banks on savings. In the course of the studies, an analysis of the role of deposits of physical persons in the asset formation of Ukrainian banks was conducted, the pivotal contradictions in this process were identified. It has been proved that harmonization of interests of both banks and savers can contribute to solving the problem of formation of the resource potential of the banking system at the expense of savings, though without elimination of the obstacles that create the nonspecific factors of general impact as well as factors of sustainability of the banking system no such harmonization is possible.

Ключевые слова: ресурсная база банка, сбережения населения, ресурсный потенциал банка, ресурсная устойчивость банка, финансовая грамотность населения.

Key words: resource base of bank, household savings, resource potential of bank, resource sustainability of bank, financial literacy of population.

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Библ.:** 11.

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Библ.:** 11.

Вядрова Інна Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, заступник директора по учебно-методической работе, Харьковский учебно-научный институт банковского дела Университета банковского дела Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харьков, 61174, Україна)

Viadrova Inna M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Deputy Director on educational and methodical work, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

Добровольська Ірина Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри банковского дела, Харьковский учебно-научный институт банковского дела Университета банковского дела Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харьков, 61174, Україна)

Dobrovol'ska Iryna O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Banking, Kharkiv Educational and Research Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

E-mail: Iren1612@list.ru

E-mail: Iren1612@list.ru

Ефективне виконання банківською системою покладених на неї функцій, серед яких першочергового значення в умовах нестійкого зовнішнього середовища набуває функція стимулювання економічного зростання, передусім потребує створення для цього відповідного ресурсного фундаменту.

У даному контексті винятково важливого значення набуває завдання забезпечення банківських установ фінансовими ресурсами необхідних обсягів та якості. А вирішення даного завдання здійснюється у процесі формування ресурсної бази та ресурсного потенціалу банків, стратегічно важливим джерелом яких у сучасних умовах є заощадження населення.

Зазначена проблематика є вкрай важливою і актуальною, з огляду на те, що вона знаходить широке висвітлення у роботах вітчизняних і зарубіжних дослідників. Так, у першу чергу, варто згадати результати досліджень таких вчених, як О. І. Барановський, В. Міщенко, М. І. Савлук та ін.

Однак, попри значну увагу дослідників до даної проблематики, частина актуальних питань і нині залишається недостатньо розкритими. Зокрема, варто враховувати, що сама залежність ресурсів банківського сектора від заощаджень населення, трансформованих у банківські депозити, є не константою, а змінною величиною, функцією від багатьох внутрішніх та зовнішніх факторів.

Окрім цього, слід брати до уваги, що сучасні банківські системи, у т. ч. і банківська система України, перебувають у перманентному русі та характеризуються постійними трансформаціями. Під впливом цих трансформацій змінюється і значимість заощаджень населення як джерела банківських ресурсів, і фактори, що створюють перепони на шляху руху коштів населення до банківської системи.

Відповідно до зазначеного, *метою* даної статті є дослідження базових теоретичних положень та сучасної вітчизняної практики формування ресурсної бази банків на основі заощаджень населення.

Роль заощаджень у формуванні ресурсного потенціалу банків значною мірою диференціюється залежно від особливостей банківських систем. Досліджуючи диференціацію ролі заощаджень населення у формуванні ресурсного потенціалу банків, робимо висновок, що залежність банківських ресурсів від коштів фізичних осіб, розміщених на депозитних рахунках, перебуває під впливом низки чинників *рис. 1*.

Як видно з *рис. 1*, залежність ресурсної бази банку від заощаджень населення перебуває в безпосередньому зв'язку з багатьма чинниками, найважливішими з яких, на наш погляд, є поточна кон'юнктура ринку кредитно-депозитних послуг, напрямок спеціалізації банківської установи, ступінь розвитку ринку зовнішніх запозичень для банків (рефінансування, міжбанківські кредити та облігаційні позички), рівень розвитку регіональної мережі філій і представництв банку та його активність у обслуговуванні населення; регіон розташування банку, рівень стабільності фінансової системи (зокрема, довіра населення до банків), стадія ділової активності в країні та стан нормативно-правового регулювання банківської діяльності.

Наведений перелік не вичерпується вказаними факторами, проте, на наш погляд, саме виділені чинники є визначальними і зумовлюють залежність ресурсного потенціалу від заощаджень населення, які банкам вдається залучати на свої депозитні рахунки. Підкреслимо, що заощадження населення, трансформовані в банківські депозити, відіграють винятково важливу роль у формуванні ресурсної бази вітчизняних банків (*рис. 2*).

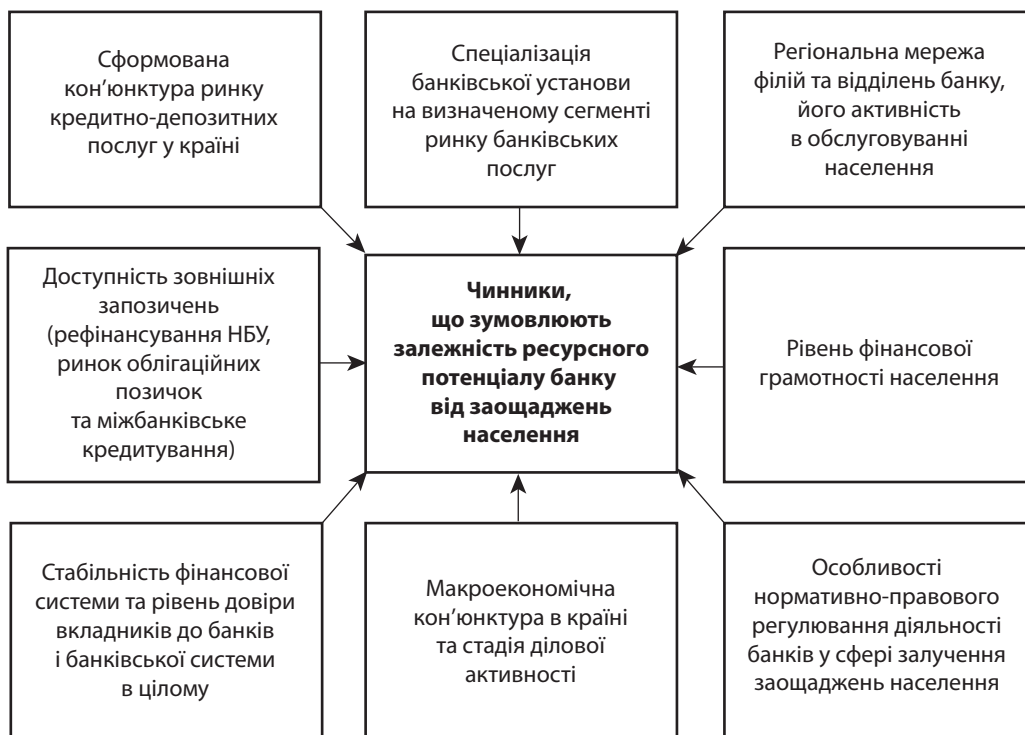


Рис. 1. Чинники, що зумовлюють залежність банківських ресурсів від заощаджень населення

Джерело: запропоновано авторами.

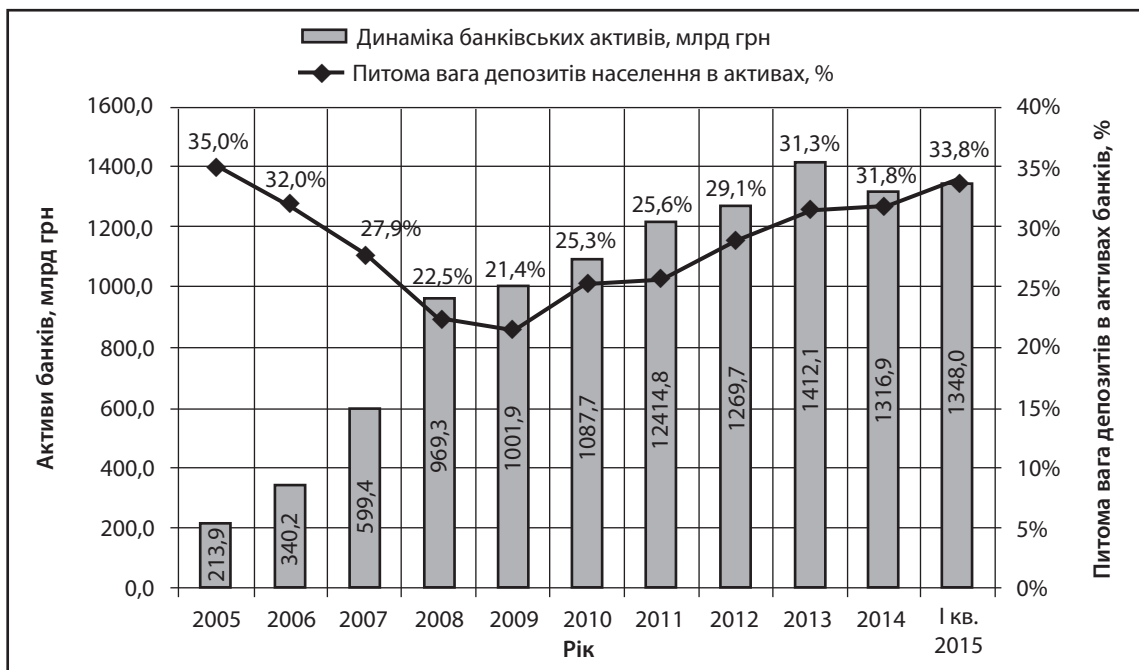


Рис 2. Роль депозитів фізичних осіб у формуванні активів українських банків протягом 2005–2015 рр.

Джерело: [3, 8].

Починаючи із 2009 р., їх значимість як джерела формування банківських активів систематично посилюється. Зокрема, ретроспективний аналіз динаміки активів вітчизняних банків та питомої ваги депозитних вкладів фізичних осіб як джерела їх формування протягом 2005–2014 рр. дозволив виокремити дві протилежні тенденції, що послідовно змінили одна одну протягом досліджуваного періоду часу. Перша із них тривала протягом 2005–2009 рр.

Даний етап характеризувався систематичним скороченням ролі депозитів вкладників як джерела формування банківських ресурсів. За цей час питома вага депозитів населення відносно банківських активів скоротилась з 35% до 21,4% у 2009 р., що стало найнижчим показником за останні десять років. Широка доступність дешевих ресурсів з міжнародних фінансових ринків, що активно залучались банками через емісію євробондів та IPO, а також прагнення іноземних банківських груп до нарощування капіталізації своїх дочірніх структур в Україні [2], зумовили падіння інтересу вітчизняних банків до роботи з вкладниками та суттєво знизили значимість депозитів фізичних осіб як джерела банківських ресурсів. Подальші зміни зовнішнього фінансового середовища, каталізатором яких стала глобальна фінансово-економічна криза, змусили банки України переглянути свою стратегію відносно роботи із залучення коштів населення та формування ресурсної бази саме за рахунок даного джерела [7].

Більш обережний підхід міжнародних банківських груп до фінансування дочірніх структур з нестабільних ринків, переорієнтація потоків банківського капіталу з України до інших країн ЦСЄ, зростання вимог до капітальних стійкості банків у зв'язку із запровадженням Базель III та фактичне закриття міжнародних ринків капіталу для вітчизняних банків – це ключові фактори, які

змусили вітчизняні банки переорієнтуватись на формування своїх ресурсів саме за рахунок коштів населення.

Так, з 2010 р. і по сьогоднішній день частка депозитів населення у формуванні банківських активів постійно зростала та досягла за підсумками 2014 р. 31,8%. При цьому варто підкреслити, що зростання питомої ваги депозитів фізичних осіб у банківських активах у 2014 р. відбулося навіть на тлі скорочення обсягу самих активів (із 1412,1 млрд грн у 2013 р. до 1316,9 млрд грн у 2014 р. [8]). Зазначений факт вказує на все більш гостру залежність ресурсів банківської системи від коштів населення і дозволяє констатувати, що сталість депозитів вкладників – фізичних осіб на сучасному етапі є ключовою передумовою підтримки ресурсної стійкості та стабільності всієї банківської системи України. У першому кварталі 2015 р. тенденція до зростання залежності ресурсів українських банків від депозитів фізичних осіб лише поглибилась, а частка депозитів населення відносно активів банків станом на 01.04.2015 р. досягла 33,8%.

На противагу цьому, для самого населення в Україні депозити банків стають все менш привабливим засобом збереження і примноження заощаджень – на це впевнено вказує аналіз показників із табл. 1. Як засвідчують дані табл. 1, попри зростання накопичених населенням України заощаджень протягом 2002–2014 рр, з кризового 2009 р. усе менша їх частка залучається до банків на депозити та перетворюється на стратегічно важливий ресурс банківської системи [10]. Так, якщо напередодні фінансової кризи із накопичених населенням за 2000–2008 рр. заощаджень більш ніж 77% були розміщені на депозитах у банках, то до 2013 р. цей показник знизився до 50% [5].

Заощадження населення, у тому числі розміщені на банківських депозитах, протягом 2002–2015 рр.

Рік	Заощадження поточного періоду, млн грн	Заощадження населення на кінець періоду (наростаючим підсумком із 2000 р.), млн грн	Депозити населення у банках на кінець періоду, млн грн	Частка накопичених заощаджень, залучена на депозитні рахунки банків, %
2002	17058	44526	19699	44,2%
2003	16277	60803	33115	54,5%
2004	31077	91880	42502	46,3%
2005	45651	137531	74778	54,4%
2006	44203	181734	108860	59,9%
2007	47779	229513	167239	72,9%
2008	52011	281524	217860	77,4%
2009	80377	361901	214098	59,2%
2010	161867	523768	275093	52,5%
2011	123123	646891	310390	48,0%
2012	104560	751451	369264	49,1%
2013	132570	884021	441951	50,0%
2014	83320	967341	418135	43,2%
1 кв. 2015 року	0*	967341	455240	47,0%

Примітка: * – за оцінками Національного банку, у I кварталі 2015 р. схильність населення до заощаджень залишилася на рівні, близькому до нуля, зокрема внаслідок збільшення витрат домогосподарств на придбання товарів і послуг через девальвацію гривні та високий рівень інфляції.

Джерело: [5, 8].

У зв'язку з подальшим загостренням ситуації в Україні у 2014 р. негативні тенденції із залучення заощаджень населення до банків лише прискорились. У результаті чого на кінець 2014 р. лише 43,2% із накопичених за 2000–2014 рр. заощаджень знаходились на депозитах, тоді як решта 56,8% накопичених заощаджень перебувала поза межами банківської системи, по суті, являючи собою потенційний, однак на даний момент недоступний для українських банків, ресурс. Протягом 1-го кварталу 2015 р. накопичена частка заощаджень населення, поміщена на депозити у банках, становила 47%. Однак даний факт пов'язаний не зі збільшенням заощаджень (обсяг яких, за попередніми оцінками НБУ, склав близько нуля) та їх більш активним розміщенням на депозитах, а із переоцінкою вартості валютних депозитів громадян у гривневому еквіваленті.

Таким чином, на теперішній час чітко окреслились гострі суперечності між зростанням ролі вкладів фізичних осіб як джерел ресурсів банків, з одного боку, та зниженням привабливості банківських депозитів як способу збереження і примноження заощаджень населення, з іншого боку. Безумовно, значною мірою вказані суперечності лежать у площині загальної нестабільності в Україні. Стрімке економічне падіння, хитка ситуація у зоні АТО та відсутність впевнених прогнозів по тривалості й гостроті конфлікту, що відбувається на тлі девальвації гривні, зростання цін, скорочення зайнятості населення та падіння реальних доходів. Це основні фактори загальної дії, які перешкоджають притоку заощаджень населення до банків.

Не менш важливе значення мають і фактори, що безпосередньо пов'язані з банківською системою України та її стійкістю. Постійно зростаюча кількість неплатоспроможних банків, погіршення депозитних рейтингів навіть системних банків, мораторій на дострокове зняття вкладів – це також вагомі причини, які перешкоджають притоку заощаджень населення до банківської системи. Як свідчать дані *рис. 3*, протягом останніх років відбулося погіршення фундаментальних показників надійності та стійкості українських банків.

Так, адекватність регулятивного капіталу (H2) по всій банківській системі знизилася з 20,83% на 01.01.2011 р. до критичного рівня 9,03% на 01.07.2015 р. (значення H2, без урахування 10 неплатоспроможних банків, по системі у цілому, складає 13,06%). Водночас частка простроченої заборгованості за кредитами станом на 01.07.2015 р. досягла критичного рівня у 18,7% (без урахування десяти неплатоспроможних банків – 17,3%), що у 1,5–2 рази вище за показники, яких було досягнуто під час світової фінансово-економічної кризи 2008–2010 рр. Таким чином, на даний момент вітчизняні банки є нестійкими – це робить депозитні вклади населення високоризиковим напрямком інвестування заощаджень та загалом не сприяє відновленню притоку коштів фізичних осіб до банківської системи.

Ще одна тенденція в залученні коштів населення України на депозитні рахунки банків – це перерозподіл депозитного ресурсу в межах банківської системи із проблемних банків на користь більш стійких та потужних фінансових установ.

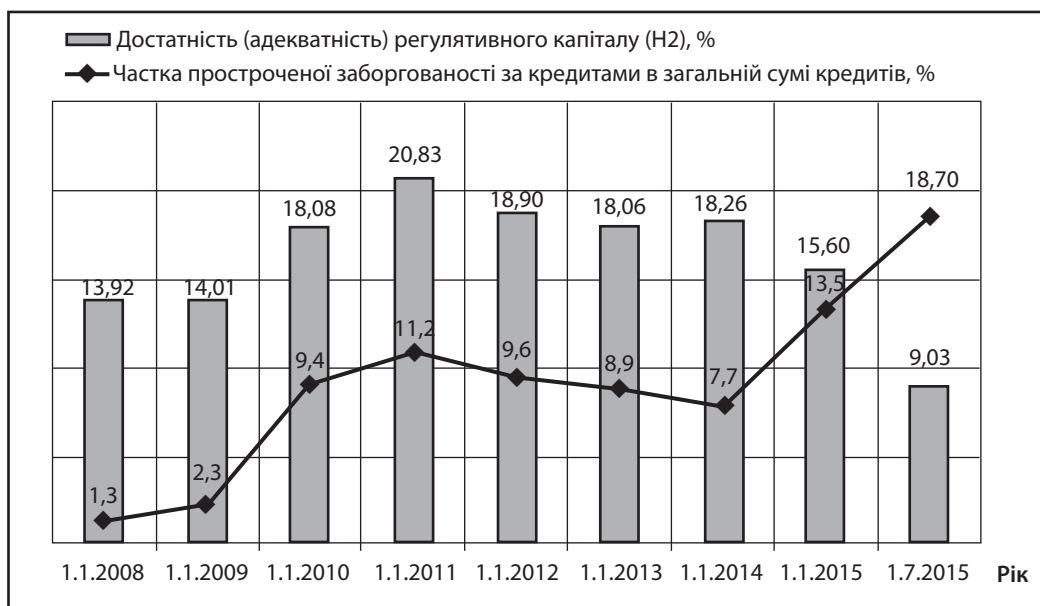


Рис. 3. Показники-індикатори стійкості вітчизняних банків у 2008–2015 рр., %

Джерело: [8].

Як засвідчують статистичні дані НБУ, з початку 2014 р. і по сьогоднішній день чисельність банків в Україні скоротилась майже на 30% – зі 180 банків на 01.01.2014 р. до 129 банків на 01.07.2015 р. (без урахування 10 неплатоспроможних банків, які перебувають у стадії ліквідації). При цьому за рахунок виведення з ринку слабких і неплатоспроможних банків депозитний ресурс, який залишається в межах банківської системи, перерозподіляється на користь більш стійких і потужних установ, що призводить до концентрації депозитних коштів населення у межах провідної групи банків України (табл. 2).

Як засвідчують дані табл. 2, величина депозитів населення у розрахунку на один банк в Україні з кінця 2008 р. до липня 2015 р. зростає майже у 4 рази, при цьому зростання показника концентрації депозитних коштів фізичних осіб тільки з початку 2015 р. склало 37,5%, їх величина зростає із 2565,2 млн грн на 1 банк на початок року до 3529,0 млн грн станом на 1 липня 2015 р.

Так, за станом на 01.07.2015 р. на ТОП-5 банків на українському ринку депозитів фізичних осіб («Приватбанк», «Ощадбанк», «Дельта-Банк», «Фінанси і Кредит» та «Райффайзенбанк Аваль») припало 64,56% від їх за-

гального обсягу. У свою чергу на 01.01.2015 р. показник концентрації депозитів населення у межах ТОП-5 банків України становив 59,03%.

Зміцнили свої позиції на депозитному ринку і банкі-лідери. Так, частка «Приватбанку» в загальному обсязі депозитів за 1 півріччя 2015 р. зростає зі 32,3% до 35,53% (загалом же обсяг депозитів банку за цей період збільшився зі 107 млрд грн до 118,4 млрд грн). Державний «Ощадбанк» також збільшив свою частку на депозитному ринку (із 10,81% до 12,13%), а його портфель депозитів фізичних осіб зріс із 35,8 млрд грн до 40,44 млрд грн. Портфель депозитів «Дельта Банку» (третій за величиною учасник), так само як і його частка на ринку, залишились майже незмінними: понад 23 млрд грн та 7,1%, відповідно.

Констатуємо, що в умовах зростаючої залежності ресурсної бази банків від депозитів фінансові установи значно активізували свої зусилля по залученню коштів населення. Серед активно використовуваних банками інструментів, окрім масованої реклами самих депозитних продуктів, слід виділити такі:

1) програми лояльності, якими було передбачено підвищені відсоткові ставки за пролонгацію депозитних вкладів;

Таблиця 2

Показники концентрації депозитів фізичних осіб у межах банківської системи України в 2008–2015 рр.

Показник	Рік								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	01.07.2015
Кількість банків (на кінець періоду)	175	184	182	176	176	176	180	163	129
Депозити населення (на кінець періоду), млн грн	167239	217860	214098	275093	310390	369264	441951	418135	455240
Депозити населення в розрахунку на 1 банк, млн грн	955,7	1184,0	1176,4	1563,0	1763,6	2098,1	2455,3	2565,2	3529,0

Джерело: [8].

2) гнучкі відсоткові ставки за короткостроковими депозитами (до 3-х місяців), які відрізняються від ставок за річними вкладками лише у межах 1–3%. Привабливі умови за короткотерміновими вкладками майже нівелюють ризики для вкладників, адже дають їм змогу пролонгувати депозитний договір лише в тому випадку, якщо банк доводить свою фінансову стійкість та надійність;

3) додаткові cash-програми для вкладників. Зокрема, популярністю користувалась пропозиція банків сплатити за вкладників податки з їх депозитних відсотків.

Також слід зауважити, що попри недостатню стійкість і надійність банківської системи в Україні, значну інфляцію та високий рівень ризиків для вкладників, депозитні вклади протягом найближчих двох-трьох років залишатимуться пріоритетним напрямом інвестування заощаджень, головним чином – через фактичну відсутність привабливих інвестиційних альтернатив.

Так, накладення НБУ обмежень на валютні операції фізичних осіб звузили можливості населення розглядати іноземну валюту як засіб інвестування заощаджень.

Непривабливим на даному етапі для інвестування заощаджень населення України залишається і фондовий ринок, вкладення в інструменти якого здійснюються через інститути спільного інвестування (ІСІ). Попри стрімке номінальне зростання активів ІСІ в Україні протягом останніх років (до 214,87 млрд грн на кінець 2014 р.), переважно це зростання відбулося за рахунок збільшення активів венчурних інвестиційних фондів. Так, на кінець 2014 р. активи венчурних ІСІ в Україні склали 202,8 млрд грн, тобто понад 95% усіх активів інститутів спільного інвестування [9].

При цьому, відповідно до української практики, інвесторами венчурних фондів на 90–95% виступають юридичні особи – резиденти та нерезиденти, тоді як частка інвестицій фізичних осіб у венчурних ІСІ не перевищує 5% від їх загальних активів. У свою чергу населення в Україні, що прагне вкладати свої заощадження у цінні папери, інвестує кошти переважно у відкриті ІСІ – частка вкладів населення в активах інститутів спільного інвестування даного типу становить понад 75% [9].

Однак розвиток відкритих ІСІ в Україні протягом останніх років відзначається несприятливими тенденціями: якщо на кінець 2008 р. в їхньому управлінні перебували активи на суму у 593 млн грн, то на кінець 2014 р. даний показник скоротився до 61 млн грн [9]. Тому можемо констатувати, що розвиток інститутів спільного інвестування, реально доступних для населення в Україні, на даний момент перебуває у глибокому занепаді, а тому інвестування заощаджень населення в ІСІ зараз не може розглядатись як реальна та повноцінна альтернатива банківським депозитам.

Непривабливою для населення в Україні залишається й інша інвестиційна альтернатива – вкладення коштів у нерухомість. Так, відповідно до даних дослідницької компанії «Ernst & Young», «збільшення інвестиційної активності на ринку нерухомості України можливе лише в середньостроковій перспективі на тлі подальшої євроінтеграції країни, проте в даний час серед

інвесторів та інших активних гравців ринку переважають песимістичні настрої» [11].

Оцінюючи інвестиційні тенденції ринку нерухомості України у 2015 р.і, «Ernst & Young» відзначає, що помірний інтерес збережеться в сегменті житлової та торговельної нерухомості (в основному для раніше початих проектів) у Києві та містах-мільйонниках [11]. Активність стримуватимуть обмежений доступ до боргового фінансування, високі процентні ставки, а також розбіжності цінних очікувань продавців і покупців.

Таким чином, доходимо висновку, що попри наявність несприятливих тенденцій у формуванні ресурсної бази вітчизняних банків та загальній нестійкості банківської системи, протягом наступних 2-3 років, за відсутності реальних і привабливих інвестиційних альтернатив, саме банківські вклади будуть основним засобом збереження заощаджень населення.

Використовуючи існуючі передумови на свою користь, банки мають сформувати за рахунок коштів населення надійну ресурсну базу, прагнучи до збільшення саме довгострокових депозитів, частка яких протягом останнього року скоротилась.

Так, частка депозитів фізичних осіб терміном понад 2 роки на 01.07.2015 р. склала 4,3% у їх загальному обсязі (рік тому – 3,9%), терміном від 1 до 2 років – 34,8% (рік тому – 45,2%). Натомість, частка вкладів терміном до 1 року збільшилась до 34,6% (рік тому – 29,3%), частка вкладів до запитання зростає до 26,3% (рік тому – 21,6%).

Задля того, аби сформувати за рахунок коштів населення більш стійку, довгостроково-орієнтовану ресурсну базу, вітчизняним банкам потрібно: 1) сформувати додатковий запас надійності, чітко дотримуватись нормативів НБУ та підвищити офіційний депозитний рейтинг; 2) пропонувати вкладникам привабливі умови (відсоткові ставки, бонуси тощо) за довгостроковими депозитними продуктами та за пролонгацією вкладів; 3) запропонувати більше мультивалютних депозитів, що дасть змогу вкладникам оперативної змінювати валюту депозиту та уникати валютних ризиків за довгостроковими вкладками.

ВИСНОВКИ

За результатами досліджень виявлено наявність суперечностей між значимістю заощаджень населення для формування ресурсної та підтримки ресурсної стійкості банків в Україні, з одного боку, та привабливістю банківських депозитів як форми утримування заощаджень населення, з іншого боку. Збереження існуючих суперечностей, коли ресурси банків все більше залежать від вкладів фізичних осіб, а депозити стають все менш привабливими для населення, може призвести до гострого ресурсного конфлікту в банківській системі України, сформувавши суттєві загрози її стійкості.

Водночас, в умовах відсутності реальних альтернатив для інвестування заощаджень населення, протягом найближчих двох-трьох років саме банківські депозити будуть основним напрямком використання вільних коштів населення. У даньому зв'язку гармонізація інтересів банків і вкладників може сприяти вирішенню про-

блеми формування ресурсного потенціалу банківської системи за рахунок заощаджень, однак вона неможлива без ліквідації тих перешкод, що створюють неспецифічні фактори загальної дії та фактори стійкості банківської системи. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Банковское исследование UNICREDIT: страны Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) в 2015 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.unicredit.ua/news/view/978/>

2. Барановський О. І. Фінансові кризи: передумови, наслідки і шляхи запобігання : монографія / О. І. Барановський. – К. : Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2009. – 754 с.

3. Грошово-кредитна та фінансова статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65833&cat_id=44578

4. Динаміка фінансових ресурсів ФГВФО за 2001–2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fg.gov.ua/statistics/>

5. Доходи та витрати населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

6. Інвестиції: чи є альтернатива банківським депозитам [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.tochka.net/ua/98269-investitsii-est-li-alternativa-bankovskim-depozitam/>

7. Міщенко В. Організація залучення заощаджень населення на основі випуску казначейських зобов'язань України / В. Міщенко, В. Жупанин // Фінанси України. – 2008. – № 2. – С. 44–58.

8. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807

9. Ринок інститутів спільного інвестування у цифрах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uaib.com.ua/analituaib.html>

10. Статистика індикаторів фінансової стійкості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=58001&cat_id=44444

11. Ринок нерухомості України в песимістичній фазі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ey.com/UA/uk/Home>

REFERENCES

“Bankovskoe issledovanie UNICREDIT: strany Tsentralnoy i Vostochnoy Evropy (TsVE) v 2015 godu” [Banking research UNICREDIT: Central and Eastern Europe (CEE) in 2015]. <http://ru.unicredit.ua/news/view/978/>

Baranovskyi, O. I. *Finansovi kryzy: peredumovy, naslidky i shliakhy zapobihannia* [Financial crisis: background, consequences and ways of prevention]. Kyiv: KNTEU, 2009.

“Dynamika finansovykh resursiv FHVFO za 2001-2015 roky” [Dynamics DGF funds for 2001-2015 years]. <http://www.fg.gov.ua/statistics/>

“Dokhody ta vytraty naselennia” [Income and expenditure]. <http://www.ukrstat.gov.ua>

“Hroshovo-kredytna ta finansova statystyka” [Monetary and financial statistics]. http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65833&cat_id=44578

“Investytsii: chy ie alternatyva bankivskym depozytam” [Investments: is there an alternative to bank deposits]. <http://news.tochka.net/ua/98269-investitsii-est-li-alternativa-bankovskim-depozitam/>

Mishchenko, V., and Zhupanyin, V. “Orhanizatsiia zaluchen- nia zaoshchadzen naselennia na osnovi vypusku kaznacheiskyykh

zobov'iazan Ukrainy” [Attraction of savings through issuance of treasury bills of Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, no. 2 (2008): 44-58.

“Osnovni pokaznyky diialnosti bankiv Ukrainy” [Main performance of banks in Ukraine]. http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807

“Rynok instytutiv spilnoho investuvannia u tsyfrakh” [Market undertakings for collective investment in numbers]. <http://www.uaib.com.ua/analituaib.html>

“Rynok nerukhomosti Ukrainy v pesymistychnii fazi” [Real estate in Ukraine pessimistic phase]. <http://www.ey.com/UA/uk/Home>

“Statystyka indyikatoriv finansovoї stiikosti” [Statistic indicators of financial stability]. http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=58001&cat_id=44444

СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

© 2015 КАРЧЕВА Г. Т.

УДК 336.71:338.314.021

Карчева Г. Т. Системний аналіз прибутковості діяльності банків України

Метою статті є вдосконалення методологічних і науково-практичних підходів до системного аналізу рентабельності банків. Розроблені методологічні підходи ґрунтуються на міжнародних стандартах і використанні економіко-статистичних методів. Побудовані багатofакторні регресійні моделі дозволили кількісно оцінити вплив факторних показників на результативні показники діяльності банків України та встановити подібність поведінки банків під час фінансових криз у різні періоди, зв'язок між рівнем прибутковості та ліквідністю банків. Запропонована модель системного аналізу рентабельності активів дозволила кількісно виміряти вплив складових на рівень рентабельності активів, визначити фактори, що спричинили зростання чи погіршення рентабельності активів. Розроблений підхід базується на використанні результативних показників рентабельності активів (ROA) і рентабельності капіталу (ROE) у комплексі з факторними показниками. Використання запропонованого підходу на практиці дає змогу розпізнати тенденції та основні фактори, що впливають на рентабельність, порівняти результати роботи українських банків між собою та з міжнародними банками і визначити шляхи підвищення їх ефективності.

Ключові слова: прибутковість, декомпозиційний аналіз, економіко-статистична модель, системний аналіз.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Формул.:** 3. **Бібл.:** 9.

Карчева Ганна Тимофіївна – доктор економічних наук, доцент, завідувачка кафедри економіки та управління, Університет банківської справи Національного банку України (вул. Андріївська, 1, Київ, 04070, Україна)

E-mail: anna.karcheva@gmail.com

УДК 336.71:338.314.021

Карчева А. Т. Системный анализ прибыльности деятельности банков Украины

Целью статьи является совершенствование методологических и научно-практических подходов к системному анализу рентабельности банков. Разработанные методологические подходы основываются на международных стандартах и использовании экономико-статистических методов. Построенные многофакторные регрессионные модели позволили количественно оценить влияние факторных показателей на результативные показатели деятельности банков Украины и установить сходство поведения банков во время финансовых кризисов в разные периоды, связь между уровнем доходности и ликвидностью банков. Предложенная модель системного анализа рентабельности активов дает возможность количественно измерить влияние факторных показателей на уровень рентабельности активов, определить причины роста или ухудшения показателя рентабельности активов. Разработанный подход базируется на использовании результативных показателей – рентабельности активов (ROA) и рентабельности капитала (ROE) в комплексе с факторными показателями. Использование предложенного подхода на практике позволяет обозначить тенденции и основные факторы, влияющие на рентабельность, сравнить результаты работы украинских банков между собой и с международными банками и определить пути повышения их эффективности.

Ключевые слова: доходность, декомпозиционный анализ, экономико-статистическая модель, системный анализ.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Формул.:** 3. **Библ.:** 9.

Карчева Анна Тимофеевна – доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой экономики и управления, Университет банковского дела Национального банка Украины (ул. Андреевская, 1, Киев, 04070, Украина)

E-mail: anna.karcheva@gmail.com

UDC 336.71:338.314.021

Karcheva G. T. System Analysis of the Profitability of Banks in Ukraine

The article is aimed at improving the methodological and scientific-practical approaches to the system analysis of the profitability of banks. The developed methodological approaches are based on the international standards and the use of economic-statistical methods. The multi-factor regression models, which have been built, have enabled a quantification of impact of the factor indicators on the outcome indicators of banks in Ukraine, establishing the similarity of behavior of banks during financial crises in different periods, as well as disclosing the relationship between the level of profitability and the liquidity of banks. The proposed model of the system analysis of the return on assets provides for the ability to quantitatively measure the impact of factor indicators on the profitability of assets, determine the causes of the growth or the deteriorating of the indicator of the profitability of assets. The developed approach is based on the use of the effective indicators – return on assets (ROA) and return on equity (ROE) in complex with the factor indicators. The use of the proposed approach in practice allows to identify trends and the main factors affecting the profitability, compare the results of the operation between the Ukrainian banks as well as with international banks and identify ways of enhancing their efficiency.

Key words: profitability, decomposition analysis, economic-statistical model, system analysis.

Pic.: 1. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 9.

Karcheva Ganna T. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Economics and Management, University of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Andriyivska, 1, Kyiv, 04070, Ukraine)

E-mail: anna.karcheva@gmail.com

Функціонування та розвиток банків та банківської системи має бути спрямоване на підвищення прибутковості та ефективності. Для банків низький рівень прибутковості діяльності свідчить про обмежені перспективи розвитку, низькі конкурентні можливості, підвищену чутливість до ринкових ризиків, неефективне управління активами і пасивами, і в разі наявності тенденцій до погіршення може призвести до серйозних проблем у діяльності банків, а без своєчасного вживання необхідних заходів – до банкрутства. Отже, діяльність банків завжди повинна характеризуватися достатнім рівнем прибутковості, який

банкам дедалі складніше забезпечити в умовах складної макроекономічної ситуації та високих ризиків.

Головне завдання банків полягає в забезпеченні надійності та ефективної діяльності шляхом розв'язання цілей «магічного трикутника»: «одержання оптимального прибутку – підтримання на достатньому рівні ліквідності – забезпечення мінімізації ризиків». Збиткова діяльність банків свідчить про порушення фінансової стійкості та загрозу втрати капіталу та платоспроможності.

У літературі досить детально розглядаються існуючі методи та показники оцінки прибутковості, ефективності діяльності банків, зокрема, такими вченими, як

М. Алексеєнко, С. Андрюшин, Ф. Бутинець, О. Васюренко, В. Вовк, А. Герасимович, О. Калініченко, В. Кочетков, В. Кузнецова, А. Мороз, Г. Панова, І. Пасічник, А. Пілявський, Р. Портер, А. Примостка, Т. Смовженко, А. Шеремет, О. Чуб та інші. Однак їх роботи не повною мірою відповідають принципам системності та комплексності, зокрема щодо врахування перспектив розвитку та ризиків у діяльності банків, ефективності взаємодії з зовнішніми системами та врахування внутрішніх чинників, тощо.

На сьогодні існує багато методик і підходів [1–7] щодо аналізу рівня та тенденцій прибутковості як для окремих банків, так і банківської системи загалом. Однак їх використання не завжди дозволяє визначити, чому загальна прибутковість висока, низька або середня, або чому вона змінилася порівняно з попередніми періодами. Ці методики не передбачають проведення системного факторного аналізу досягнутого рівня рентабельності з урахуванням міжнародних стандартів.

Метою статті є вдосконалення методологічних і науково-практичних підходів щодо системного аналізу рентабельності банків.

Прибуток – це основний узагальнюючий показник діяльності банків, який відіграє важливу роль у діяльності банку, оскільки досягнення задовільного рівня прибутку дозволяє поповнювати капітал, формує основу життєдіяльності та зростання банку, а також забезпечує прийнятний рівень дивідендних виплат акціонерам. Однак отримання прибутку завжди супроводжується певними ризиками, при цьому вважається, що між величиною отриманого прибутку і ризиками існує прямий зв'язок: чим більший очікуваний прибуток від банківської операції, тим більший ризик. Банки, намагаючись збільшити прибуток, здатні перевищити допустимий ризик, що може призвести до втрати банком ліквідності та платоспроможності.

Водночас значні збитки банків, у тому числі обумовлені формуванням резервів через погану якість активів, можуть призвести до втрати банками капіталу та їхнього банкрутства.

Зауважимо, що банківська система України з моменту її створення до кризи 2008 р. тільки в одному, 2000 р., була збитковою (29,6 млн грн). Це був період неефективного функціонування банківської системи, що певною мірою було спричинено фінансовою кризою 1998 р. і високими ризиками за активними операціями, що позначалися на якості активів (у 2000 р. проблемні кредити за балансовими даними становили 11,3% від кредитного портфеля) і вимагало значних відрахувань у резерви за активними операціями на покриття збитків за цими операціями, що стало однією з причин збитковості банківської системи у 2000 р. Зауважимо, що на цьому етапі гострою залишалася проблема фінансової стійкості комерційних банків України. Внаслідок затяжної економічної кризи в Україні, негативного впливу зовнішніх факторів, здійснення банками ризикової діяльності на той час кожний третій банк був проблемний, а майже кожний п'ятий знаходився в стадії ліквідації [8].

У період кредитного буму, що мав місце до кризи 2008 р., банківська система була прибуткова і мала до-

статний рівень рентабельності ($ROA \geq 1\%$). Але, як зазначає О. Лаврушин [5], кредитний бум неминуче призводить до зростання ризиків і різкого погіршення якості активів та виникнення банківської кризи, як це мало місце в Україні та інших країнах.

Основним критерієм ефективності функціонування банківської системи та окремих банків має бути забезпечення стабільного розвитку як складної динамічної системи, що означає отримання прибутку, порівняльного з обсягами діяльності, за дотримання необхідного рівня ліквідності та допустимих ризиків. Після кризи 2008 р. банківська система України не дотримувалася цієї вимоги, вона була прибуткова тільки у 2012 і 2013 рр., при цьому прибуток був зовсім незначним, не порівняльним з обсягами діяльності (рис. 1).

Слід зазначити, що недостатність уваги щодо оцінки та аналізу рентабельності є ознакою більш широкої проблеми, пов'язаної з аналізом прибутковості, зокрема, проведення системного аналізу рентабельності діяльності за допомогою використання відносних показників. Фінансовий аналіз рентабельності базується на оцінці чистого результату (за абсолютною величиною та по відношенню до середніх активів) таких показників, як чистого процентного доходу; чистого комісійного доходу; торговельного доходу; адміністративних витрат, включаючи витрати на персонал; основного доходу (різниця між сумою чистого процентного доходу, чистого комісійного доходу, торговельного доходу та загальноадміністративними витратами). Зауважимо, що показник основного доходу є важливим індикатором фінансового стану банку. Низьке або від'ємне значення основного доходу свідчить про складне фінансове становище банку, що потребує негайного втручання як його керівництва, так і наглядових органів.

Важливим є поділ усіх складових прибутку на середні активи, оскільки це дозволяє провести факторний аналіз рентабельності активів (ROA), а також простежити зміну впливу окремих факторів порівняно з іншими та в часі.

Важливим індикатором, що поєднує ефективність і надійність банку, є показник реального прибутку, обчисленого за касовим методом, при розрахунку котрого обчислюється реальний отриманий прибуток – він співвідноситься із середніми активами і характеризує реальну рентабельність діяльності банку. Особливе значення має викликати значне перевищення нарахованих процентних доходів, зокрема, за цінними паперами у фінансовому обліку над отриманими (сплаченими) процентами в податковому обліку. Таке перевищення обумовлене відмінністю в порядку формування процентних доходів (у тому числі за цінними паперами), які у фінансовому обліку відображаються щомісячно (шляхом нарахування), у тому числі амортизації дисконту, а в податковому обліку такі процентні доходи відображаються за їхнього фактичного обривання (в періоди їхніх виплат, передбачених умовами випуску цінних паперів). Тобто банки в податковому обліку, на противагу фінансовому обліку, відображають реально отримані процентні доходи. Таким чином, банки можуть забез-

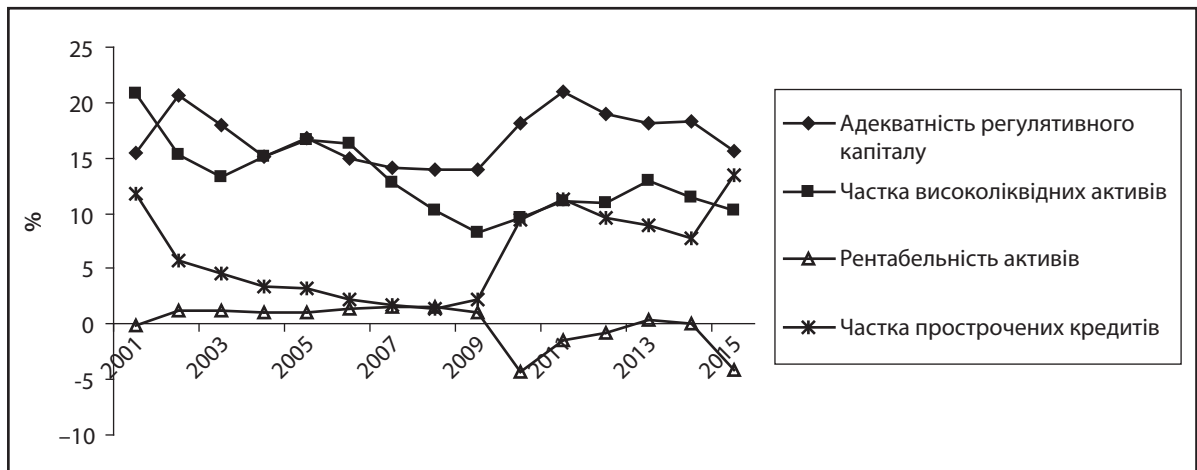


Рис. 1. Оцінка прибутковості та ризиків у функціонуванні банківської системи України у 2001–2015 рр., %

Джерело: складено автором за [9].

печувати прибуткову діяльність і підвищувати ефективність діяльності шляхом штучного формування у фінансовому обліку позитивного фінансового результату (прибутку).

Зауважимо, що на сьогодні більшість банків в Україні мають низький потенціал ефективного функціонування та розвитку. Доказом цього служить те, що у 2014 р. у 90 із 158 діючих банків, або 57% від загальної кількості банків, адміністративні витрати перевищували чистий процентний дохід, а це означає, що дохід, який отримують ці банки від кредитно-інвестиційної діяльності, не покриває витрати на залучення коштів і загальні адміністративні витрати (табл. 1).

Проведений декомпозиційний аналіз рентабельності капіталу банківської системи (ROE) свідчить (табл. 2), що різке її зниження у 2014 р. порівняно з попереднім роком відбулося в умовах зростання мультиплікатора капіталу (з 6,61 до 7,64) і підвищення доходності активів (відношення чистого валового доходу до середніх активів) – з 6,13% до 7,14%. Зауважимо, що підвищення доходності активів мало б свідчити про покращення якості активів і зниження відрахувань у резерви, а натомість відбулося значне збільшення обсягів відрахувань у резерви внаслідок непогашення кредитів

багатьма позичальниками, що й спричинило величезні збитки банків.

Отже, проведений декомпозиційний аналіз рентабельності власного капіталу (ROE) свідчить, що основним чинником підвищення прибутковості діяльності банків є поліпшення якості кредитного портфеля і загалом активів банків, що дозволить підвищити процентний дохід, а також позитивні зміни в генеруванні комісійних та інших непроцентних доходів, підвищення операційної ефективності діяльності банків.

Наступний етап аналізу прибутковості – системний аналіз рентабельності активів (ROA). Його завдання полягає у виявленні причин високої або низької результативності, які не встановлено на попередніх стадіях, зокрема, здатність банку генерувати непроцентний дохід на одиницю активів.

До того ж рентабельність активів виступає інтегральним показником оцінки прибутковості діяльності банків. Саме цей показник відображає результативність, надійність і перспективи розвитку банку, у чому зацікавлені всі сторони – і власники, і клієнти, і вкладники, і менеджери і, безумовно, держава, оскільки рентабельність активів (ROA):

Таблиця 1

Дані щодо кількості банків, в яких адміністративні витрати перевищують чистий процентний дохід (ЧПД), од.

Групи банків	2010 р.		2014 р.		Частка банків у групі, в яких адмінвитрати перевищують ЧПД	
	Усього банків	Кількість банків, в яких адмінвитрати перевищують ЧПД	Усього банків	Кількість банків, в яких адмінвитрати перевищують ЧПД	2010	2014
Група I	17	5	16	6	29,4	37,5
Група II	22	10	19	14	45,5	73,7
Група III	21	14	33	20	66,7	60,6
Група IV	116	55	90	50	47,4	55,6
Система	176	84	158	90	47,7	57,0

Джерело: складено автором за [9].

Декомпозиційний аналіз рентабельності капіталу (ROE) («аналіз Дюпуа») банківської системи України за 2006–2014 рр., %

Показник	Рік								
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Рентабельність капіталу (ROE)	13,5	12,7	8,5	-32,5	-10,2	-5,27	0,45	0,81	-30,5
Рентабельність активів (ROA)	1,6	1,5	1	-4,4	-1,5	-0,76	3,03	0,12	-4,07
Мультиплікатор капіталу (фінансовий леверидж)(МК), разів	7,99	8,61	7,77	7,64	6,84	6,81	6,66	6,61	7,64
Маржа прибутку (MP)	18,7	19,6	11,5	-60,4	-21	-10,52	6,93	1,95	-56,96
Доходність активів (DA)	8,6	7,7	9	7,3	6,9	7,22	6,49	6,13	7,14

Джерело: складено автором за [9].

- ✦ це основний показник, що співвідносить чистий прибуток із загальними ресурсами в управлінні (активами) і характеризує ефективність управління активно-пасивними операціями, а саме: рівень віддачі на одиницю вкладених коштів у активні операції;
- ✦ прибутковість активів вважається найкращим показником для оцінки результатів роботи менеджменту банку.

Запропонований підхід до оцінки прибутковості діяльності банків і банківської системи дозволяє провести системний аналіз внутрішніх факторів, що визначають рівень рентабельності діяльності банків. Шляхом аналізу рівнів і тенденцій усіх складових прибутковості можна оцінити зміни рівня прибутковості активів та з'ясувати, покращилася чи погіршилася результативність діяльності банку порівняно з попередніми звітними періодами та іншими банками.

Як уже зазначалося раніше, аналіз результатів фінансової діяльності стане точнішим, якщо він базується на середньому значенні даних за повний рік. Якщо дані представлено достовірно, аналіз продемонструє порівняльну позицію банку на ринку та тенденції, що свідчать про його майбутні переваги.

Виділяючи рентабельність активів як основний узагальнюючий показник результативності діяльності банків, необхідно виділити систему ключових показників, що визначають його величину [8]. Звертаємо увагу, що з метою проведення системного факторного аналізу рентабельності активів банківської системи та окремих банків як факторні показники (основні та узагальнюючі), так і результативний показник (рентабельність активів) розраховуються до середніх чистих активів і приводяться до річного базису при розрахунку на проміжну дату.

Основним показником, що впливає на рівень прибутковості діяльності банків, є чиста процентна маржа (ЧПМ), що характеризує ефективність управління активами і пасивами і є дуже важливою складовою прибутковості, до того ж, значно відрізняється в різних банках. Зауважимо, що чиста процентна маржа визначається насамперед розміром отриманого чистого процентного доходу.

Чистий процентний дохід = процентний дохід – процентні витрати = {середня процентна ставка за процентними активами × середні процентні активи} – {се-

редня процентна ставка за процентними пасивами × середні процентні пасиви}.

Отже, з огляду на наведене співвідношення чиста процентна маржа залежить від двох факторів:

- ✦ співвідношення між процентними ставками за активами та зобов'язаннями, тобто від величини чистого спреду;
- ✦ співвідношення між сумами процентних активів і процентних пасивів, тобто від розміру чистої процентної позиції.

Аналіз чистого спреду є важливим при аналізі прибутковості діяльності банків, але цього недостатньо для з'ясування причин високої чи низької чистої процентної маржі – основної складової рентабельності активів. Необхідно проаналізувати як доходність процентних активів та вартість процентних зобов'язань загалом, так і окремих складових, що обумовили існуючий рівень доходності процентних активів і вартості процентних зобов'язань.

Отже, для банків основним фактором, що визначає рівень прибутковості їхньої діяльності та на який слід звертати особливу увагу, є рівень чистої процентної маржі. У разі, якщо банк має низьку чисту процентну маржу і високий рівень рентабельності діяльності, необхідно провести детальний комплексний аналіз не тільки рентабельності його діяльності, але й фінансового стану загалом.

У 2007 р. уперше за весь період існування банківської системи в Україні не було жодного збиткового банку. Проте оцінити збільшення чистої процентної маржі в міжкризовий період із 2004 по 2008 рр. однозначно позитивно неможливо, оскільки частково його було досягнуто завдяки зниженню рівня ліквідності внаслідок скорочення частки високоліквідних активів, які виконують роль так званої «подушки», що призвело до підвищення ризику ліквідності й негативно вплинуло на фінансову стабільність банків. Отже, цілей «магічного трикутника»: «одержання максимального прибутку – підтримання на достатньому рівні ліквідності – забезпечення мінімізації ризиків» не було досягнуто, і тому, незважаючи на найвищу рентабельність діяльності банків України, починаючи з 1998 р., функціонування банків не можна вважати ефективним.

Системний аналіз ретельності діяльності банків України свідчить, що в умовах фінансових криз для банків України досить гостро постає питання забезпечення прибуткової діяльності в умовах підтримання на необхідному рівні високоліквідних коштів (готівка + кошти на коррахунку в НБУ та в інших банках) та підвищення збалансованості активів і пасивів за строками, посилення контролю за кредитним, валютним, процентним ризиками, які мали тенденцію до зростання, що вимагало підвищення рівня їх хеджування та додаткових відрахувань у резерви на відшкодування можливих втрат за активними операціями.

Слід зазначити, що банкам у 2014 р. порівняно з попереднім роком вдалося збільшити величину основного доходу з 2,73% до 3,72% внаслідок збільшення результату від торговельних операцій (з 0,28% до 1,19% до активів). Однак внаслідок значних відрахувань у резерви на покриття ризиків за активними операціями (з 2,73% до 3,72%) банки отримали величезні збитки (ROA = -4,07%, практично на тому ж рівні, що і під час кризи у 2008–2009 рр. (у 2009 р. ROA = -4,37% (табл. 3).

Тенденція погіршення якості кредитного портфеля, зниження надходжень від погашення кредитів негативно впливала на рівень надходжень і прибутковості. Це підтверджують і побудовані економетричні моделі. Для вироблення правильних управлінських рішень щодо забезпечення прибуткової діяльності банків важливого значення набуває побудова моделі та встановлення параметрів та їхніх значень, за яких можливе стабільне та ефективне функціонування банків України. За даними фінансової звітності банків були побудовані економетричні моделі (1) – (3) залежності фінансового результату від основних факторних показників (якості активів, рівня ліквідності, капіталу, обсягів наданих кредитів, тощо).

$$Y_{1999} = -0,019X_1 + 0,039X_2 + 0,049X_3 + 0,039X_4 - 0,866X_5 - 348,96 \quad (1)$$

$$R = 0,806;$$

$$Y_{2009} = -0,019X_1 + 0,401X_2 + 0,250X_3 + 0,060X_4 - 0,866X_5 - 129,4 \quad (2)$$

$$R = 0,837;$$

$$Y_{2014} = -0,234X_1 + 0,401X_2 + 0,190X_3 + 0,576X_4 - 343,1 \quad (3)$$

$$R = 0,911,$$

де X_1 – загальні активи;
 X_2 – високоліквідні активи;
 X_3 – кредитний портфель;
 X_4 – балансовий капітал;
 X_5 – відрахування в резерви на відшкодування можливих втрат за активними операціями.

Параметри побудованих економетричних моделей за період з 1999 р. по 2009 р. включно свідчать про топологічну стійкість моделі. Подібність зв'язків і тенденцій для криз 1998 р., 2009 р. і 2014 р. підтверджують важливість для забезпечення стабільності та ефективного функціонування банківської системи підтримання на достатньому рівні ліквідності та зниження ризиків за активними операціями. Так, через низьку якість активів, збільшення активів на 1000 грн у 1999 р. і у 2009 р. призводило до зменшення прибутку на 19 грн, а в 2014 р. – на 234 грн. Крім того, існує прямиий зв'язок між високоліквідними активами (X_2) і фінансовим результатом (Y), починаючи з 1999 р.

ВИСНОВКИ

Прибутковість банку є основним показником ефективності його фінансово-господарської та комерційної діяльності. Рівень прибутковості залежить від визначеної банком стратегії діяльності, ефективності управління активами і пасивами, контролю за банківськими ризиками, від методів, що використовуються для підтримання ліквідності.

Для підвищення рівня прибутковості українські банки мають приділяти більше уваги зниженню ризиків,

Таблиця 3

Системний аналіз рентабельності діяльності банків України за 2007–2014 рр., % до активів

Показник	Рік				
	2007	2008	2009	2013	2014
Чиста процентна маржа	5,03	5,3	6,21	4,1	4,16
Чистий комісійний дохід	2,6	2,61	1,62	1,75	1,8
Результат від торговельних операцій	0,71	1,7	0,4	0,28	1,19
Адміністративні витрати	-4,29	-4,07	-3,09	-3,40	-3,43
Основний дохід	4,05	5,54	5,03	2,73	3,72
Відрахування в резерви за активними операціями мінус повернення раніше списаних активів	-1,55	-3,41	-8,59	-2,34	-7,94
Інші операційні доходи мінус інші операційні витрати	-0,46	-0,64	-0,9	-0,40	-0,26
Повернення списаних активів	0,00	0,0	0,0	0,26	0,22
Прибуток до оподаткування	1,96	1,49	-4,46	0,26	-4,25
Податок на прибуток	0,46	0,46	-0,08	0,14	-0,18
Рентабельність активів (ROA)	1,5	1,03	-4,38	0,12	-4,07

Джерело: складено автором за [9].

поліпшенню якості активів і пасивів, зростанню доходів від неризикових операцій і зниженню рівня витрат, насамперед адміністративних. Прибуток комерційним банкам потрібно нарощувати передусім за рахунок поліпшення управління активами і пасивами, зниження витрат на утримання персоналу, процентних витрат за залученими коштами, зменшення частки неприбуткових і низькоприбуткових активів тощо. З метою забезпечення фінансової стабільності особливу увагу банки мають приділяти забезпеченню досягнення цілей «магічного трикутника» – прибуткової діяльності з урахуванням підтримання на необхідному рівні ліквідності та зниження ризиків. Управління прибутковістю має відбуватися не в ручному режимі, а як складний системний процес з використанням сучасних методів і підходів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Банківська система України: інституційні зміни та інновації: кол. моногр. / [Л. О. Примостка, М. І. Диба, І. В. Краснова та ін.]: за заг. ред. Л. О. Примостки. – К.: КНЕУ, 2015. – 434.
2. **Калініченко О.** Нові підходи до визначення рентабельності банківської діяльності в сучасних умовах / О. Калініченко // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 7. – С. 48–51.
3. **Пасічник І.** Розробка аналітичного інструментарію оцінки ефективності кредитної політики банку / І. Пасічник, В. Вовк // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 1. – С. 36–39.
4. **Синки Дж.** Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Джозеф Синки-мл. / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1018 с.
5. Оценка финансовой устойчивости кредитной организации / Кол-в. авт.; под ред. О. И. Лаврушина, И. Д. Мамоновой. – М.: КНОРУС, 2011. – 304 с.
6. Современные подходы к управлению устойчивостью бизнеса: монография / Под ред. д-ра экон. наук, проф. А. М. Ряховской, канд. экон. наук, проф. О. Г. Крюковой. – М.: Финансовый университет, 2012. – 280 с.
7. Регулювання діяльності банків в умовах глобальних викликів: монографія / [Л. О. Примостка, М. І. Диба, О. О. Чуб та ін.]; за ред. д-ра экон. наук, проф. Л. О. Примостки. – К.: КНЕУ, 2012. – 459 с.
8. **Карчева Г. Т.** Ефективність функціонування та перспективи розвитку банківської системи України: монографія / Г. Т. Карчева; НАН України; Ін-т экон. та прогноз. – К., 2012. – 520 с.
9. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

REFERENCES

- Kalinichenko, O. "Novi pidkhody do vyznachennia rentabelnosti bankivskoi diialnosti v suchasnykh umovakh" [New approaches to determine the profitability of banking in modern conditions]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 7 (2010): 48-51.
- Karcheva, H. T. *Efektivnist funktsionuvannia ta perspektvyv rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy* [The efficiency of the operation and prospects of the banking system of Ukraine]. Kyiv, 2012.
- Otsenka finansovoy ustoychivosti kreditnoy organizatsii [Estimation of financial stability of a credit institution]. Moscow: KNORUS, 2011.
- Oftsiynyi sait Natsionalnoho banku Ukrainy. <http://www.bank.gov.ua>

Pasichnyk, I., and Vovk, V. "Rozrobka analitychnoho instrumentarii otsinky efektyvnosti kredytnoi polityky banku" [Development of analytical tools for assessing the effectiveness of monetary policy the bank]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 1 (2008): 36-39.

Prymostka, L. O. *Rehuliuвання diialnosti bankiv v umovakh hlobalnykh vyklykiv* [Regulation of banks in terms of global challenges]. Kyiv: KNEU, 2012.

Prymostka, L. O. et al. *Bankivska systema Ukrainy: instytutsiini zminy ta innovatsii* [The banking system of Ukraine: institutional change and innovation]. Kyiv: KNEU, 2015.

Sovremennye podkhody k upravleniiu ustoychivostiu biznesa [Modern approaches to the management of sustainable business]. Moscow: Finansovyy universitet, 2012.

Sinki, Dzh. *Finansovyy menedzhment v kommercheskom banke i v industrii finansovykh uslug* [Financial management in commercial banks and in the financial services industry]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2007.

ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

© 2015 БІЛЯЄВА В. Ю.

УДК 336.71

Біляєва В. Ю. Визначення рівня фінансової стійкості банків України

Мета статті полягає в розробці методичного підходу до визначення рівня фінансової стійкості банків України з використанням інтегрального таксономічного показника. Сформовано сукупність фінансових показників для оцінки рівня фінансової стійкості за складовими фінансової стійкості: ресурсна стійкість, ліквідність, ділова активність, прибутковість методом априорного ранжування на базі результатів аналізу літературних джерел. Обрані фінансові показники згруповано за складовими фінансової стійкості, розраховано інтегральні показники за кожною групою. Банки України об'єднано у кластери за розрахованими таксономічними показниками. Визначено рівень фінансової стійкості банків у кожного кластера. Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є визначення та аналіз взаємозв'язків між рівнем фінансової стійкості за кожним кластером та ефективністю окремих банківських операцій із метою виявлення спектру операцій, які найбільшим чином впливають на рівень фінансової стійкості вітчизняних банків.

Ключові слова: банк, фінансова стійкість банку, ресурсна стійкість, ліквідність, ділова активність, прибутковість, інтегральний показник.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Формул.:** 4. **Бібл.:** 20.

Біляєва Вікторія Юрївна – аспірантка, кафедра банківської справи, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: viktoriya.biliaeva@gmail.com

УДК 336.71

UDC 336.71

Беляева В. Ю. Определение уровня финансовой устойчивости банков Украины

Цель статьи заключается в разработке методического подхода к определению уровня финансовой устойчивости банков Украины с использованием интегрального таксономического показателя. Сформирована совокупность финансовых показателей для оценки уровня финансовой устойчивости по составляющим финансовой устойчивости: ресурсная устойчивость, ликвидность, деловая активность, прибыльность методом априорного ранжирования на базе результатов анализа литературных источников. Выбранные финансовые показатели сгруппированы по составляющим финансовой устойчивости, рассчитаны интегральные показатели по каждой группе. Банки Украины объединены в кластеры по рассчитанным таксономическим показателям. Определен уровень финансовой устойчивости банков в каждом кластере. Перспективами дальнейших исследований в этом направлении являются определение и анализ взаимосвязей между уровнем финансовой устойчивости по каждому кластеру и эффективностью отдельных банковских операций с целью определения спектра операций, которые наибольшим образом влияют на уровень финансовой устойчивости отечественных банков.

Ключевые слова: банк, финансовая устойчивость банка, ресурсная устойчивость, ликвидность, деловая активность, прибыльность, интегральный показатель.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Формул.:** 4. **Библ.:** 20.

Беляева Виктория Юрьевна – аспирантка, кафедра банковского дела, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: viktoriya.biliaeva@gmail.com

Biliaieva V. Yu. Determining the Level of Financial Sustainability of the Ukrainian Banks

The article is aimed to develop a methodical approach to determining the level of financial sustainability of the Ukrainian banks using the integral taxonomic indicator. A set of financial indicators to assess the level of financial sustainability by the components of financial sustainability has been composed, including: resource sustainability, liquidity, business activity, profitability by the method of ranking based on the results of an analysis of literature sources. The selected financial indicators were grouped by the components of financial sustainability, integral indicators for each group were calculated. The Ukrainian banks were grouped in clusters according to the calculated taxonomic indicators. The level of banks' financial sustainability in each cluster has been determined. Prospects of further researches in this area will be identification and analysis of the relationships between the level of financial sustainability for each cluster and the efficiency of certain banking operations with a view to determine the range of operations that have the greatest impact on the level of financial sustainability of the domestic banks.

Key words: bank, financial sustainability of bank, resource stability, liquidity, business activity, profitability, integral indicator.

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 20.

Biliaieva Viktoriia Yu. – Postgraduate Student, Department of Banking, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: viktoriya.biliaeva@gmail.com

Головною умовою відновлення національної економіки, яка перебуває у стані нестабільності, є оздоровлення фінансового сектора України, зокрема банківської системи. Сьогодні роль банків як головних регуляторів грошових потоків у межах національної економіки значно зросла. Відтак, в умовах системної кризи банківського сектора України, яка супроводжується падінням показників ліквідності та прибутковості банківських установ, зростанням ризиків банківської діяльності, масовою ліквідацією банків, відтоком іноземного капіталу та зниженням рівня довіри до банківської

Роботу виконано в межах Господоговірної теми «Стратегічний розвиток банківського сектора регіону у контексті забезпечення фінансової стабільності (на прикладі банків Харківського регіону)» (№ 0114U003033).

системи, гостро постає питання вдосконалення підходів до оцінки фінансової стійкості банків, зокрема за допомогою методу побудови інтегрального показника фінансової стійкості на базі відібраної сукупності фінансових показників, які характеризують різні аспекти діяльності банку. Це сприятиме підвищенню об'єктивності отриманої інформації про рівень фінансової стійкості банку та, з огляду на це, забезпечить формування його адекватної фінансової стратегії у перспективі.

Питання оцінки фінансової стійкості банків досліджено у багатьох наукових працях зарубіжних та вітчизняних теоретиків та практиків: Т. А. Васильєвої [1], О. В. Дзюблюка [2], А. Деміргук-Кунт [3], М. І. Зверькова [4], К. С. Карсона [5], Л. А. Ключко [6], В. В. Коваленко [7], Н. М. Шелудько [8] та ін.

У працях К. С. Карсона [5] та А. Деміргук-Кунт [3] висвітлені особливості оцінювання фінансової стійкості банків у зарубіжній банківській практиці відповідно до рекомендацій Міжнародного валютного фонду. У вітчизняній науковій літературі з питань банківської справи значну увагу приділено саме розробці ефективного механізму управління фінансовою стійкістю. О. В. Дзюблюк [2] проводить комплексне дослідження фінансової стійкості, її складових і формує методологічні засади механізму управління фінансовою стійкістю вітчизняних банків. У роботах М. І. Зверякова [4], Л. А. Ключко [6], А. В. Череп [9] і Т. А. Васильєвої [1] значну увагу приділено теоретико-методичним основам оцінювання та прогнозування фінансової стійкості із використанням економіко-математичних моделей; розробленню комплексної системи управління фінансовою стійкістю на макро- та мікрорівнях і можливих шляхів зміцнення фінансової стійкості банків України. Науково-методологічні підходи до розроблення стратегії антикризового управління фінансовою стійкістю банківського сектора обґрунтовані у працях В. В. Коваленко [7].

Результати аналізу наукової літератури з питань оцінки фінансової стійкості банків свідчать про те, що сьогодні не існує єдиного комплексного підходу до визначення її рівня. Це зумовлено перш за все різними поглядами вчених щодо переліку та складу показників, які необхідно використовувати як індикатори фінансової стійкості. У більшості випадків це призводить до того, що процес оцінювання фінансової стійкості зводиться до оцінювання ліквідності банку, платоспроможності, ділової активності або прибутковості, тобто лише окремих складових фінансової стійкості. Окрім цього, сьогодні не існує загальноприйнятої методики визначення рівня фінансової стійкості банку. Методичні рекомендації, розроблені Міжнародним валютним фондом [10] для оцінки стійкості фінансового сектора, зокрема банківських установ, та прийняті у багатьох країнах світу як високоефективні, мають бути адаптовані до вітчизняних реалій, з урахуванням особливостей національної банківської системи.

З огляду на це *мета* статті полягає в розробленні методичного підходу до визначення рівня фінансової стійкості банків України на основі узагальненого показника. Досягнення поставленої мети потребує вирішення таких *завдань*: 1) сформулювати перелік фінансових показників для оцінки рівня фінансової стійкості; 2) згрупувати обрані фінансові показники за складовими фінансової стійкості: ресурсна стійкість, ліквідність, ділова активність, прибутковість та розрахувати інтегральні показники за кожною групою; 3) розподілити банки України на групи за розрахованими інтегральними показниками та визначити рівень фінансової стійкості банків у кожній групі.

Фінансова стійкість банку являє собою якісну характеристику його фінансового стану, який відзначається достатністю, збалансованістю та оптимальним співвідношенням фінансових ресурсів і активів за умов підтримання на достатньому рівні ліквідності й платоспроможності, зростання прибутку та мінімізації ризиків і здатний витримати непередбачені втрати і зберегти стан ефективного функціонування [2, с. 37].

Для вирішення поставлених у статті завдань запропоновано методику побудови інтегрального показника за такими етапами.

1. *Обґрунтування системи показників фінансової стійкості банку за допомогою методу апріорного ранжування.* Цей метод базується на експертній оцінці факторів групою спеціалістів, компетентних у цій сфері [11, с. 11]. Він дозволяє виокремити найбільш вагомий для наступних етапів дослідження показники та передбачає виконання таких дій: формування загального переліку індикаторів фінансової стійкості банку, узагальнення думок експертів та оброблення даних, аналіз отриманих результатів.

Визначення різниці між сумою рангів за кожним індикатором і середньою сумою рангів здійснюється за формулою [12, с. 97]:

$$\Delta_i = R_i - \frac{1}{n_r} \sum_{i=1}^{n_r} \sum_{j=1}^{m_r} a_{ij}, \quad i = (\overline{1, n_r}), j = (\overline{1, m_r}), \quad (1)$$

де Δ_i – різниця між сумою рангів за кожним показником і середньою сумою рангів за всіма показниками; R_i – сума рангів кожного i -го показника; n_r – кількість альтернативних варіантів; m_r – кількість точок зору фахівців, які проводять наукові дослідження у галузі фінансового менеджменту банку; $i = 1, m; j = 1, n; j \neq 1$.

Розрахунок коефіцієнта конкордації для оцінки ступеня узгодженості думок науковців здійснюється за формулою [12, с. 98]:

$$\omega_i = \frac{12s_i}{m_r^2(n_r^3 - n_r) - m_r \sum_{j=1}^{m_r} T_j}, \quad (2)$$

$$T_j = \sum_{i=1}^{n_r} (t_j^3 - t_j), \quad s_i = \sum_{i=1}^{n_r} (\Delta_i)^2, \quad (3)$$

де ω – коефіцієнт конкордації; s_i – дисперсія узгодженості думок експертів; T_j – доданок, який вводиться, якщо в ранжуванні експертів наявні дробові ранги; t_j – кількість однакових рангів; Δ_i – середня сума рангів.

Значущість коефіцієнта конкордації визначається за допомогою критерію Пірсона, який розраховується таким чином [13]:

$$\chi_p^2 = \frac{12s_i}{m_r \cdot n_r \cdot (n_r + 1)}, \quad (4)$$

де χ_p^2 – розрахункове значення критерію Пірсона; s_i – дисперсія узгодженості думок експертів; n_r – кількість показників, які аналізуються; m_r – кількість точок зору експертів (науковців).

Прийнятність отриманих експертних оцінок визначається шляхом порівняння розрахованого критерію значущості з його табличним значенням.

Ступінь узгодженості поглядів експертів щодо цього набору індикаторів фінансової стійкості підтверджується значенням коефіцієнта конкордації ($\omega = 0,38$), який є статистично значимим ($\chi_p^2 = 37,7 > \chi_m^2 = 36,4$).

Результати апріорного ранжування фінансових показників, згрупованих за складовими фінансової стійкості, наведено в *табл. 1*.

Результати апіорного ранжування показників фінансової стійкості банку

Складова фінансової стійкості	Умовне позначення	Показник фінансової стійкості
Ресурсна стійкість	X1	Коефіцієнт надійності
	X2	Коефіцієнт участі капіталу у формуванні активів
	X3	Коефіцієнт захищеності власного капіталу
	X4	«Фінансовий важіль»
	X5	Коефіцієнт платоспроможності (адекватності) регулятивного капіталу
	X6	Загальна достатність капіталу (H3)
	X7	Коефіцієнт активності залучення ресурсів
	X8	Рівень міжбанківських кредитів у зобов'язаннях
	X9	Рівень депозитів у зобов'язаннях
	X10	Рівень використання залучених коштів та запозичених коштів у кредитні вкладення
Ліквідність	X11	Коефіцієнт миттєвої ліквідності
	X12	Коефіцієнт поточної ліквідності
	X13	Коефіцієнт загальної ліквідності
	X14	Коефіцієнт співвідношення високоліквідних і робочих активів
Ділова активність	X15	Коефіцієнт кредитної активності
	X16	Коефіцієнт робочих активів
	X17	Рівень страхування активів резервами
	X18	Коефіцієнт прострочених кредитів
	X19	Частка роздрібних кредитів в активах
	X20	Частка міжбанківських кредитів в активах
Прибутковість	X21	Рентабельність активів
	X22	Рентабельність балансового капіталу
	X23	Дохідність чистих активів
	X24	Чиста процентна маржа
	X25	Процентний спред

З огляду на результати апіорного ранжування можна зробити висновок, що зазначений набір показників може вважатися оптимальним для визначення рівня фінансової стійкості банку.

2. *Розрахунок інтегральних показників стійкості ресурсної бази, ліквідності, ділової активності, прибутковості та сукупного інтегрального показника.* Як вихідну інформацію для обчислення значень індикаторів фінансової стійкості було використано дані фінансової звітності банків України за I півріччя 2014 р. Цей етап передбачає такі дії: розрахунок показників, які характеризують стійкість банку та їх стандартизація; обчислення інтегрального показника за кожною з груп фінансової стійкості банку та сукупного інтегрального показника.

3. *Перевірка розподілу сукупного інтегрального показника на нормальність.* Цей етап є необхідним для отримання адекватних реальності результатів при подальшій кластеризації банків.

4. *Кластеризація банків на групи за рівнем фінансової стійкості.* Для групування банків було проведено їх кластеризацію за інтегральними груповими показниками у середовищі програмного пакета Statistica 10. Як метод

кластеризації було обрано метод повного зв'язку, метою якого є оптимальне «розбиття» всього набору об'єктів на певну кількість кластерів. За допомогою цього методу кластеризації було вирішено завдання дослідження, яке полягало в розподілі банків на три групи, які б кардинально відрізнялися за рівнем фінансової стійкості.

Результати математичної обробки свідчать про те, що усі інтегральні показники, окрім таксономічного показника прибутковості, значення якого дорівнює 0,066, є значимими для кластеризації. Отже, для адекватності результатів подальшого аналізу цей показник доцільно виключити.

Слід зауважити, що отримані результати математичної обробки даних доводять факт зниження значимості показників прибутковості як на підприємствах виробничої сфери, так і у сфері фінансів. З цього приводу Лігоненко Л. О. [14, с. 230] слушно зазначає, що наразі принципово змінюються цільові характеристики підприємств: від орієнтації виключно на фінансовий результат (прибуток) до розуміння важливості досягнення (забезпечення) більш важливих та,

відповідно, складних для виміру та управління характеристик – стійкість, життєздатність, розвиток.

Зазначену тенденцію можна спостерігати як на прикладі вітчизняної банківської системи, умови функціонування якої є досить специфічними, так і на прикладі даних європейської банківської системи. Так, прибутковість капіталу європейських банків у 2007 р. дорівнювала 15,8%, у 2013 р. показник знизився до 5,98%, а у 2014 р. він становив 4,6% [15], що свідчить про поступову переорієнтацію акцентів стратегічного управління банками з цілей максимізації ефекту від діяльності на зміцнення потенціалу їх фінансової стійкості.

З результатом розрахунку сукупного інтегрального показника фінансової стійкості банків України за трьома змінними (ресурсна стійкість, ліквідність та ділова активність) та їх кластеризації на групи отримано три кластери, які суттєво відрізняються за рівнем фінансової стійкості. Рівні фінансової стійкості було визначено за правилом «3σ», відповідно до якого низький рівень знаходиться у діапазоні (0; 0,2644], середній – (0,2644; 0,3503], високий – (0,3503; 1]. У результаті отримано такі кластери:

Кластер 1: банки-елементи цього кластера характеризуються низьким рівнем фінансової стійкості. Серед усіх банків-елементів 59,09% установ є фінансово нестійкими, а 40,91% мають середній рівень фінансової стійкості. Серед представників цього кластера слід виділити ПАТ «ОТП Банк», який входить до II групи банків за класифікацією НБУ, що свідчить про високу імовірність погіршення його фінансового стану в майбутньому.

Кластер 2: банківські установи у цій групі характеризуються високим рівнем фінансової стійкості, оскільки 63,64% банків мають міцний потенціал фінансової стійкості. У цей кластер потрапили 11 банків, серед яких є представники як I групи за класифікацією НБУ, а саме: ПАТ КБ «Приватбанк» та ПАТ «ПУМБ», так і представники IV групи, зокрема ПАТ АКБ «Львів», ПАТ «Перший інвестиційний банк», ПАТ «Апекс-Банк», тощо. Це говорить про те, що розмір активів та капіталу банку не відіграє вирішальну роль для забезпечення його фінансової стійкості.

Кластер 3: серед 90 банків України, які знаходяться у цьому кластері, 60 (66,67%) мають середній рівень фінансової стійкості, зокрема: АТ «Ощадбанк», АТ «Дельта банк», ПАТ «Креді Агріколь Банк», ПАТ «КБ «Фінансова ініціатива», тощо. Зазначені банки є представниками усіх чотирьох груп за класифікацією НБУ.

На рис. 1 представлено схему методичного підходу до визначення рівня фінансової стійкості банків України.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження надало можливість зробити такі висновки:

1. Застосування методу апіорного ранжування для формування системи показників фінансової стійкості банку надало можливість обґрунтувати їх перелік у розрізі груп: ресурсної стійкості, ліквідності, ділової активності, прибутковості, що забезпечить комплексність аналізу фінансової стійкості банку.

2. У результаті побудови узагальненого інтегрального показника фінансової стійкості банків України та розподілу його значень на високий, середній, низький рівні за правилом «3σ» встановлено, що більшість вітчизняних банків має середній рівень фінансової стійкості.

3. За результатами кластеризації банків України за інтегральними показниками фінансової стійкості, ліквідності та ділової активності на однорідні групи було виявлено, що інтегральний показник прибутковості є недостатньо значимим при визначенні рівня фінансової стійкості банку, що підтверджується сучасними тенденціями в банківській діяльності стосовно переорієнтації з цілей максимізації прибутку на забезпечення стійкого функціонування.

4. Виявлено, що 87% банків, які входять до IV групи за класифікацією НБУ, мають середній та високий рівні фінансової стійкості. Це є свідченням того, що нарощування капітальної бази та обсягів активних операцій не є вирішальним при визначенні рівня фінансової стійкості. Цей факт ще раз підкреслює актуальність питання щодо необхідності вдосконалення методик оцінювання фінансової стійкості вітчизняних банківських установ.

Виділення груп банків із високим, середнім, низьким рівнями фінансової стійкості є основою для здійснення подальших досліджень в напрямі визначення та аналізу взаємозв'язків між рівнем фінансової стійкості банків у кожній групі та ефективністю окремих банківських операцій із метою виявлення спектра операцій, які найбільшим чином впливають на рівень фінансової стійкості вітчизняних банків. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Васильєва Т. А. Розвиток структурно-функціонального підходу до аналізу фінансової стійкості в системі банківського нагляду / Т. А. Васильєва, О. В. Заруцька // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 10 (212). – С. 28–35.

2. Дзюблюк О. В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи: монографія / О. В. Дзюблюк, Р. В. Михайлюк. – Тернопіль: ТЗОВ «Терно-граф», 2009. – 316 с.

3. Demirguc-Kunt A. Banking on the Principles: Compliance with Basel Core Principles and Bank Soundness / A. Demirguc-Kunt, E. Detragiache, T. Tresselt // World Bank Policy Research Working Paper. – 2006. – № 3954. – P. 3–33.

4. Зверяков М. І. Формування системи індикаторів фінансової стійкості банківської систем / М. І. Зверяков, В. В. Коваленко // Фінанси України. – 2012. – № 4. – С. 3–12.

5. Carson C. S. Financial Soundness Indicators: policy paper / C. S. Carson. – Washington: The International Monetary Fund, 2011. – 43 p.

6. Ключко Л. А. Фінансова стійкість банків: теорія та методика оцінки: монографія / Л. А. Ключко. – Ірпінь: НУ ДПС України, 2013. – 246 с.

7. Коваленко В. В. Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи: монографія / В. В. Коваленко, О. В. Крухмаль. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – 198 с.

8. Шелудько Н. М. Управління фінансовою стійкістю комерційних банків: монографія / Н. М. Шелудько // Ін-т економіки Нац. акад. наук України. – К.: Ін-т економіки, 2002. – 228 с.

9. Череп А. В. Проблеми та методи забезпечення фінансової стійкості комерційних банків: монографія / А. В. Череп. – Запоріжжя: ЗНУ, 2011. – 150 с.

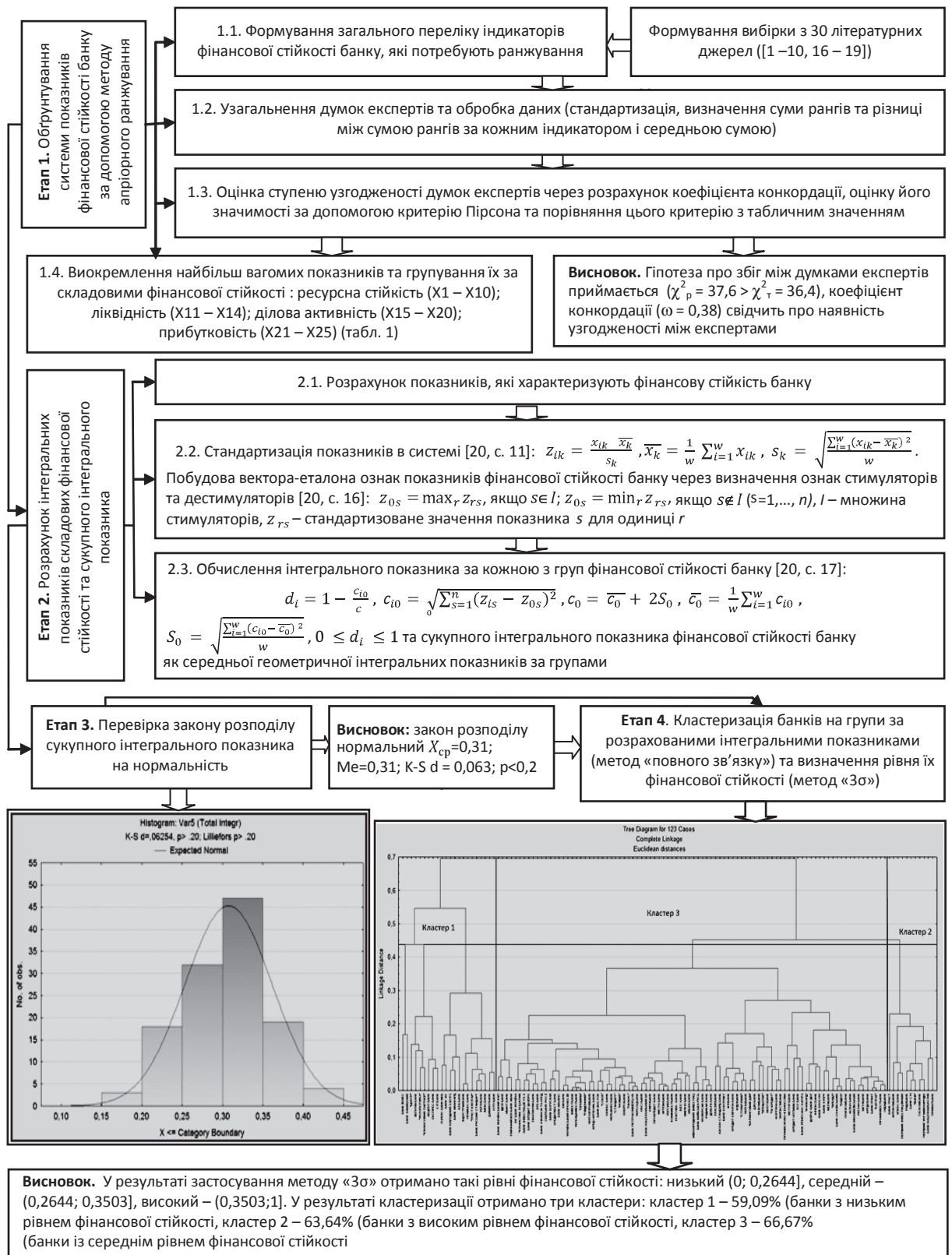


Рис. 1. Етапи методичного підходу до визначення рівня фінансової стійкості банків України

10. Financial Soundness Indicators: Compilation Guide [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fsi/guide/2006/index.htm>

11. Похабов В. И. Экономико-математические методы и модели (практикум) : учебное пособие для экономических специальностей / В. И. Похабов, Д. Г. Антипенко и М. Н. Гриневич ; кол. авт. Белорусский национальный технический университет,

кафедра «Экономика и организация машиностроительного производства». – Минск : БНТУ, 2003. – 129 с.

12. Статюха Г. О. Вступ до планування оптимального експерименту : навч. посіб. / Г. О. Статюха, Д. М. Складанний, О. С. Бондаренко. – К. : НТУУ «КПІ», 2011. – 124 с.

13. Минько А. А. Статистика в бизнесе. Руководство менеджера финансиста / А. А. Минько. – М. : Эксмо, 2008. – 504 с.

14. Лігоненко Л. О. Обґрунтування теоретичних засад економічного управління підприємством з позиції теорії фірми / Л. О. Лігоненко // *Бізнес Інформ*. – 2013. – № 5. – С. 227–231.

15. European central bank statistics. Consolidated banking data [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.ecb.europa.eu/stats/money/consolidated/html/index.en.html>

16. Бобыль В. Методика применения показателей системы риск-менеджмента / В. Бобыль // *Банкаўскі веснік*. – 2014 – № 6. – С. 16–21.

17. Завадська Д. В. Особливості забезпечення фінансової стійкості банків України / Д. В. Завадська // *Вісник соціально-економічних досліджень*. – Одеса, 2011. – № 3 (43). – С. 73–80.

18. Заруцька О. П. Рання діагностика втрати фінансової стійкості банків у системі банківського нагляду / О. П. Заруцька // *Вісник Української академії банківської справи*. – 2013. – № 1. – С. 89–93.

19. Шпаковська Н. І. Методичний підхід до оцінки фінансової стійкості банків / Н. І. Шпаковська // *Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції*. – 2013. – № 3. – С. 100–105.

20. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта. – М.: Статистика, 1980. – 151 с.

Науковий керівник – Чмута І. М., кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

REFERENCES

Bobyl, V. "Metodika primeneniia pokazatelye sistema risk-menedzhmenta" [Method of use of indicators of the risk management]. *Bankauski vesnik*, no. 6 (2014): 16-21.

Carson, C. S. *Financial Soundness Indicators: policy paper*. Washington: The International Monetary Fund, 2011.

Cherep, A. V. *Problemy ta metody zabezpechennia finansovoi stiiikosti komertsiiinykh bankiv* [Problems and methods to ensure the financial stability of commercial banks]. Zaporizhzhia: ZNU, 2011.

Dziubliuk, O. V., and Mykhailiuk, R. V. *Finansova stiiikist bankiv iak osnova efektyvnoho funktsionuvannia kredytnoi systemy* [The financial stability of banks as a basis for the effective functioning of the credit system]. Ternopil: Terno-hraf, 2009.

Demirguc-Kunt, A., Detragiache, E., and Tressel, T. "Banking on the Principles: Compliance with Basel Core Principles and Bank Soundness". *World Bank Policy Research Working Paper*, no. 3954 (2006): 3-33.

"European central bank statistics. Consolidated banking data". <https://www.ecb.europa.eu/stats/money/consolidated/html/index.en.html>

"Financial Soundness Indicators: Compilation Guide". <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fsi/guide/2006/index.htm>

Kovalenko, V. V., and Krukmal, O. V. *Antykryzove upravlinnia v zabezpechenni finansovoi stiiikosti bankivskoi systemy* [Crisis management in ensuring the financial stability of the banking system]. Sumy: UABS NBU, 2007.

Kliusko, L. A. *Finansova stiiikist bankiv: teoriia ta metodyka ot-sinky* [The financial stability of banks: the theory and methodology of evaluation]. Irpin: NU DPS Ukrainy, 2013.

Lihonenko, L. O. "Obgruntuvannia teoretychnykh zasad ekonomichnoho upravlinnia pidpriemstvom z pozytsii teorii firmy" [Justification theoretical foundations of economic business management from the perspective of the theory of the firm]. *Biznes Inform*, no. 5 (2013): 227-231.

Minko, A. A. *Statistika v biznese. Rukovodstvo menedzhera finansista* [Statistics in Business. Manager's Guide financier]. Moscow: Eksmo, 2008.

Pokhabov, V. I., Antipenko, D. G., and Grinevich, M. N. *Ekonomiko-matematicheskie metody i modeli (praktikum)* [Economic-mathematical methods and models (workshop)]. Minsk: BNTU, 2003.

Pliuta, V. *Sravnitelnyy mnogomernyy analiz v ekonomicheskikh issledovaniakh: metody taksonomii i faktornogo analiza* [Comparative multivariate analysis in economic research: methods of taxonomy and factor analysis]. Moscow: Statistika, 1980.

Sheludko, N. M. *Upravlinnia finansovoiu stiiikistiu komertsiiinykh bankiv* [Management of financial stability of commercial banks]. Kyiv: In-t ekonomiky, 2002.

Shpakovska, N. I. "Metodychnyi pidkhid do otsinky finansovoi stiiikosti bankiv" [The methodical approach to the assessment of financial stability of banks]. *Naukovyi visnyk: Finansy, banky, investytsii*, no. 3 (2013): 100-105.

Statiukha, H. O., Skladannyi, D. M., and Bondarenko, O. S. *Vstup do planuvannia optymalnoho eksperymentu* [Introduction to optimal planning of the experiment]. Kyiv: NTUU «KPI», 2011.

Vasylieva, T. A., and Zarutska, O. V. "Rozvytok strukturno-funktsionalnoho pidkhodu do analizu finansovoi stiiikosti v systemi bankivskoho nahliadu" [Development of structural-functional approach to the analysis of financial stability in the system of banking supervision]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 10 (212) (2013): 28-35.

Zarutska, O. P. "Ranna diahnostyka vtraty finansovoi stiiikosti bankiv u systemi bankivskoho nahliadu" [Early diagnosis of losing financial stability of banks in the system of banking supervision]. *Visnyk Ukrainkoi akademii bankivskoi spravy*, no. 1 (2013): 89-93.

Zvieriakov, M. I., and Kovalenko, V. V. "Formuvannia systemy indykatoriv finansovoi stiiikosti bankivskoi systemy" [Formation of financial soundness indicators of the banking system]. *Finansy Ukrainy*, no. 4 (2012): 3-12.

Zavadaska, D. V. "Osoblyvosti zabezpechennia finansovoi stiiikosti bankiv Ukrainy" [Features ensure the financial stability of banks Ukraine]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, no. 3 (43) (2011): 73-80.

ІНДИКАТОРИ СУКУПНОГО ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

© 2015 ПОРТНА О. В.

УДК 336.13.051

Портна О. В. Індикатори сукупного фінансового потенціалу України

Мета статті полягає в запропонованні та обґрунтуванні індикаторів сукупного фінансового потенціалу країни, підходів до їхнього визначення та розрахунку. Розглянуто та доведено важливість індикаторного підходу до аналізу сукупного фінансового потенціалу України. Визначено принципи побудови системи індикаторів сукупного фінансового потенціалу країни: повноти, мінімальності, змістовності, вимірності, системності. Пропонуються найрепрезентативніші ресурсно-реалізаційні індикатори, через значення яких можна здійснювати моніторинг сукупного фінансового потенціалу країни. Розраховано індикатори та на цій основі проаналізовано сукупний фінансовий потенціал України. Узагальнюючи оцінку сукупного фінансового потенціалу України на основі запропонованих індикаторів, визначено, що його збільшення відбувається зі знижуючою динамікою, а використання фінансових можливостей складових сукупного фінансового потенціалу країни як ресурсів має значні резерви. Наведена система індикаторів сукупного фінансового потенціалу України дає змогу досить оперативно, ґрунтовно та системно оцінити його, виявити основні проблеми, зробити прогнози й вчасно визначити тенденції.

Ключові слова: сукупний фінансовий потенціал України, система індикаторів.

Табл.: 4. **Бібл.:** 11.

Портна Оксана Валентинівна – кандидат економічних наук, доцент, докторант, кафедра економічної теорії та економічних методів управління, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: portna@biqmir.net

УДК 336.13.051

UDC 336.13.051

Портная О. В. Индикаторы совокупного финансового потенциала Украины

Portna O. V. Indicators of the Aggregate Financial Potential of Ukraine

Цель статьи состоит в том, чтобы предложить и обосновать индикаторы совокупного финансового потенциала страны, подходы к их определению и расчету. Рассмотрена и доказана важность индикаторного подхода к анализу совокупного финансового потенциала Украины. Определены принципы построения системы индикаторов совокупного финансового потенциала страны: полноты, минимальности, содержательности, измеряемости, системности. Предлагаются наиболее репрезентативные ресурсно-реализационные индикаторы, через значения которых можно осуществлять мониторинг совокупного финансового потенциала страны. Рассчитаны индикаторы и на этой основе проанализирован совокупный финансовый потенциал Украины. Обобщая оценку совокупного финансового потенциала Украины на основе предложенных индикаторов, определено, что его увеличение происходит с понижающейся динамикой, а использование финансовых возможностей составляющих совокупного финансового потенциала страны в качестве ресурсов имеет значительные резервы. Приведенная система индикаторов совокупного финансового потенциала Украины даст возможность достаточно оперативно, основательно и системно оценить его, выявить основные проблемы, сделать прогнозы и своевременно определить тенденции.

The article is aimed to suggest and substantiate both the indicators of the aggregate financial potential of the country and the approaches to their definition and calculation. The article examines and proves importance of the indicator approach to analysis of the aggregate financial potential of Ukraine. The principles of building a system of indicators of the aggregate financial potential of country have been identified as: completeness, minimality, content-richness, measurability, consistency. The most representative resource-realizable indicators, through the values of which one can monitor the aggregate financial potential of country, have been proposed. Indicators have been calculated and, on this basis, the total financial potential of Ukraine has been analyzed. Summing up the estimates of the aggregate financial potential of Ukraine on the basis of the proposed indicators, the article determines that its growth occurs with decreasing dynamics, while the use of the financial capacities of components of the aggregate financial potential of country as resources has considerable reserves. The presented system of indicators of the aggregate financial potential of Ukraine will provide an opportunity to expeditious, thorough and systematic evaluation of the potential, identifying the main problems, prognosticating and identifying trends in proper time.

Ключевые слова: совокупный финансовый потенциал Украины, система индикаторов.

Key words: aggregate financial potential of Ukraine, system of indicators.

Табл.: 4. **Библ.:** 11.

Табл.: 4. **Библ.:** 11.

Портная Оксана Валентиновна – кандидат экономических наук, доцент, докторант, кафедра экономической теории и экономических методов управления, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

Portna Oksana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Economic Theory and Economic Methods of Management, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svbodny, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: portna@biqmir.net

E-mail: portna@biqmir.net

Зростаюча значущість оцінки сукупного фінансового потенціалу України для прийняття ефективних управлінських рішень зумовлена потребою аналізу процесів у фінансово-економічній сфері, посилюючою залежністю національної економіки від зовнішнього фінансування, загостренням платіжної кризи, пануванням «тіньової» економіки, кризою банківської системи, втратою довіри населення до фінансових інститутів, «втечею» вітчизняного капіталу за кордон, падінням ВВП тощо. Болючі та суттєві фінансові проблеми в економіці України можливо вирішити за допомогою міцного су-

купного фінансового потенціалу країни тому, що однією з причин фінансової неспроможності, на нашу думку, є незбалансованість формування, накопичення, реалізації та відтворення сукупного фінансового потенціалу країни. Сукупний фінансовий потенціал України вимагає виважених і своєчасних управлінських рішень, що ґрунтуються на всебічній оцінці зазначених процесів та їх результатів. Специфіка сукупного фінансового потенціалу України обумовлює необхідність розроблення спеціальних методичних підходів до нього як окремого об'єкта аналізу й визначення впливу на економічний стан краї-

ни. Саме цим визначено своєчасність та актуальність дослідження індикаторів сукупного фінансового потенціалу країни. Отже, дослідження сукупного фінансового потенціалу України на основі індикаторів має стати передумовою визначення його проблемних місць, напрямів впливу на реалізацію тактичних заходів та стратегічних орієнтирів економіки України, формування та впровадження послідовної та ефективної його політики.

Наукових робіт, присвячених аналізу сукупного фінансового потенціалу країни, зовсім небагато. В основному дослідження зводяться до окремих оцінок фінансового потенціалу суб'єктів господарювання, держави, населення. Серед науковців, які опрацьовували зазначені питання, слід відмітити В. Глуценка, А. Лисяк, О. Носову, О. Маковоз, С. Міщенко, І. Чугунова, С. Шумську та інших. Проблемні аспекти, пов'язані з дослідженням фінансово-економічних явищ та процесів за допомогою індикаторів, розглядаються у працях таких науковців, як: В. Базилевич, О. Барановський, В. Геєць, А. Гриценко, М. Зверяков, С. Науменкова та інших.

Незважаючи на існуючі дослідження, на сьогоднішній день відсутній чіткий загальний підхід до індикаторів сукупного фінансового потенціалу країни. Рівень теоретичної та методичної розробки не дає можливості задовольнити потреби практичного застосування даної категорії.

Мета даної статті полягає в запропонованні та обґрунтуванні індикаторів сукупного фінансового потенціалу країни, підходів до їх визначення та розрахунку.

Формування та ефективне функціонування сукупного фінансового потенціалу України передбачає вирішення широкого кола проблем, що стосуються національних інтересів у царині фінансів та економіки, здійснення постійного відстеження факторів, які впливають на сукупний фінансовий потенціал країни, а також заходи щодо його мобілізації, накопичення, реалізації та розширеного відтворення. При цьому зазначені аспекти сукупного фінансового потенціалу країни повинні ставити умови для здійснення глибоких системних перетворень, що стосуються фінансово-економічного стану України. Масштабність проблем, різноплановість самого змісту сукупного фінансового потенціалу країни вимагають, поряд із загальними концептуальними підходами, проведення глибоких досліджень багатьох складових, необхідності перегляду цілей і пріоритетів у фінансово-економічній сфері, що повинно відбуватися на основі адекватної оцінки сукупного фінансового потенціалу України. На нашу думку, саме індикатори зможуть оперативно відобразити формування, накопичення, реалізацію та відтворення сукупного фінансового потенціалу країни, тенденції, складові. Аргументуючи застосування індикаторного методу аналізу сукупного фінансового потенціалу країни, слід зазначити, що даний метод досліджень у царині фінансів дуже поширений у вітчизняній та світовій практиці. Так, О. Кузьмін та О. Мельник, посилаючись на позицію багатьох науковців та практиків, вважають, що «фінансовий стан слід оцінювати за допомогою системи репрезентативних, зрозумілих, інформаційно насичених

абсолютних і відносних індикаторів» [1, с. 108]. Опрацювання фахових джерел з визначення методологічних та методичних підходів до індикаторного методу аналізу дає змогу резюмувати, що оцінка сукупного фінансового потенціалу країни за допомогою індикаторів має базуватися на адекватності оціночних параметрів сутності процесів, що є предметом аналізу, комплексності, виділенні головних елементів й складових, послідовності оціночних заходів сукупного фінансового потенціалу країни. Беручи до уваги дослідження відомих українських учених [2, с. 17–18], можна зазначити, що якісно розроблені індикатори є фундаментальною умовою ефективного моніторингу, аналізу та оцінки сукупного фінансового потенціалу країни та окремих його складових. Розробка власної національної системи індикаторів сукупного фінансового потенціалу України повинна враховувати особливості національної економіки та фінансів, базуватися на показниках, які реагують на «чутливі» для України фінансово-економічні проблеми.

Отже, індикатори сукупного фінансового потенціалу країни – це нова сфера фінансово-економічної статистики, яка повинна відображати внутрішні та зовнішні взаємозв'язки формування, накопичення, реалізації та відтворення сукупного фінансового потенціалу країни. Призначення індикаторів сукупного фінансового потенціалу країни полягає не тільки в тому, щоб оцінити сукупний фінансовий потенціал України, а й щоб на основі проведеного аналізу внести корективи. Вони повинні виступати не просто оціночними даними, а мають стати елементами системи управління. Це дає змогу чітко визначити сутність індикаторів, що напряду обумовлюється сутністю фінансових ресурсів та фінансової діяльності. Сутність фінансової діяльності будь-якої системи однакова: мобілізувати фінансові ресурси; забезпечити своєчасне і повне накопичення фінансових ресурсів; ефективно їх розмістити; отримати позитивний результат від використання. Тому, на нашу думку, саме ці аспекти повинні відобразитися у відповідних індикаторах сукупного фінансового потенціалу країни. Априорі індикатори мають стати важливим засобом для створення наукової та об'єктивної бази для оцінки формування та функціонування сукупного фінансового потенціалу країни, дати відповідну оцінку перебігу цих процесів. Мета, якої ми прагнемо, полягає в тому, щоб мати офіційні та незаперечні, завчасно розраховані дані, що дозволяють простежити динаміку основних характеристик і складових формування та функціонування сукупного фінансового потенціалу країни, найбільш важливих по відношенню до визначених цілей і факторів, від яких залежить їх досягнення.

У своїх дослідженнях П. Проноза зазначає, що «при проведенні економічних досліджень кожна з моделей, що використовуються вченими, будується на певній системі показників, чи індикаторів. Ця система індикаторів повинна формуватися на основі науково обґрунтованих базових положень та вихідних принципів» [3, с. 245]. Обґрунтовуючи систему індикаторів для оцінки сукупного фінансового потенціалу країни, доцільно використовувати принцип системності до-

слідження, який передбачає врахування ієрархії зв'язків об'єкта, що вивчається, із сукупністю елементів економічної системи [4, с. 115]. При розробці індикаторів сукупного фінансового потенціалу України ми взяли до уваги принципи та вимоги до побудови множини індикаторів, що запропоновані низкою вітчизняних вчених, які досліджували фінансово-економічні проблеми в Україні, та законодавством [5, с. 47–48; 6; 7; 8]: 1) *повноти* – введення додаткового індикатора не змінює результат, тобто оцінку сукупного фінансового потенціалу країни, на відміну від виключення одного індикатора з вибраної множини; 2) *мінімальності* – оцінювання сукупного фінансового потенціалу країни здійснюється з використанням якнайменшої кількості індикаторів; 3) *змістовності* – кожен індикатор повинен відображати змістовну сторону аспектів оцінювання сукупного фінансового потенціалу країни; 4) *вимірності* – кожен індикатор повинен мати кількісну міру, яка характеризує ступінь розвитку окремого аспекту сукупного фінансового потенціалу країни; 5) *системності* – врахування всіх можливих взаємозв'язків і взаємозалежностей всіх складових сукупного фінансового потенціалу країни, його загальний обсяг та ВВП.

Формуючи індикатори на основі зазначених принципів, особливо на етапі ідеологічної побудови та початкового їх впровадження, потрібно намагатися забезпечити якомога повне і якісне інформаційне охоплення характеристик сукупного фінансового потенціалу країни. Отже, необхідна саме система індикаторів, кожен з яких відображає певний стан сукупного фінансового потенціалу країни, хід процесу, кількісні та якісні його характеристики. Необхідність використання системи індикаторів визначається ще й тим, що неможливо запропонувати єдиного індикатора, який би дав повну оцінку сукупного фінансового потенціалу країни, враховував взаємозв'язок даних, їх зв'язок з відповідним економічним та фінансовим середовищем. Індикаторам сукупного фінансового потенціалу країни відводимо

вагому роль у діагностиці стану складної системи сукупного фінансового потенціалу України, що відкриває можливості корекції цього стану.

Тож, резюмуючи все вищезазначене, ми пропонуємо найрепрезентативніші ресурсно-реалізаційні індикатори, через значення яких можна здійснювати моніторинг сукупного фінансового потенціалу України, тобто систему індикаторів. На нашу думку, доцільно групувати індикатори сукупного фінансового потенціалу України на дві групи: відслідковуючі індикатори та характеристичні індикатори.

Розглянемо групу відслідковуючих індикаторів, що включають напрями індикаторів обсягу: індикатор співвідношення сукупного фінансового потенціалу України (СФПУ) та ВВП; СФПУ в розрахунку на одну особу; СФПУ на одного зайнятого; індикатори динаміки зазначених індикаторів сукупного фінансового потенціалу країни та його складових. Їх можна визначити як супроводжувальні чи ті, що спізнюються, вони показують зміни в сукупному фінансовому потенціалі країни. Розрахуємо та проаналізуємо запропоновані індикатори (табл. 1).

З табл. 1 можна зробити висновки, що відслідковуючі індикатори показують зростання сукупного фінансового потенціалу України в розрахунку на одну особу та на одного зайнятого за аналізований період 2009–2013 рр. А співвідношення СФПУ/ВВП коливається. Розглянемо динаміку зазначених індикаторів також як індикатори (табл. 2).

Як бачимо з табл. 2, індикатори динаміки сукупного фінансового потенціалу України коливаються. Динаміка сукупного фінансового потенціалу України у розрахунку на одну особу та на одного зайнятого має тенденцію до зменшення. Для поглибленого аналізу стану сукупного фінансового потенціалу України на основі розглянутих вище індикаторів наведемо додаткові статистичні дані в табл. 3.

Таблиця 1

Відслідковуючі індикатори сукупного фінансового потенціалу України у 2009–2013 рр.

Індикатор	Рік				
	2009	2010	2011	2012	2013
СФПУ/ВВП	5,936	5,589	5,191	5,459	5,435
СФПУ у розрахунку на одну особу, тис. грн	118,4	137,3	153,9	175,4	181,0
СФПУ на одного зайнятого, тис. грн	268,5	309,0	344,6	391,3	401,0

Джерело: розраховано автором за даними [9; 10].

Таблиця 2

Індикатори динаміки сукупного фінансового потенціалу України у 2010–2013 рр.

Індикатор	Рік			
	2010	2011	2012	2013
Динаміка співвідношення СФПУ/ВВП	0,94	0,93	1,05	0,99
Динаміка СФПУ у розрахунку на одну особу	1,16	1,12	1,14	1,03
Динаміка СФПУ на одного зайнятого	1,15	1,11	1,13	1,02

Джерело: розраховано автором за даними [9; 10].

Показники населення та зайнятості в Україні

Показник	Рік			
	2010	2011	2012	2013
Постійне населення України (на кінець року), млн осіб	45,6	45,5	45,4	45,2
Динаміка постійного населення України (на кінець року), %	99,6	99,7	99,8	99,7
Зайняті, тис. осіб	20266,0	20324,2	20354,3	20404,1
Динаміка зайнятих, %	100,4	100,3	100,1	100,2

Джерело: розраховано автором за даними [10].

Співставляючи індикатори сукупного фінансового потенціалу України (див. табл. 1, 2) та показники населення та зайнятості (див. табл. 3), доходимо висновку, що збільшення значень індикаторів та зменшення їх динаміки відбувається при відносно стійкій кількості постійного населення та зайнятих в Україні. Отже, за аналізований період 2009–2013 рр. зміни сукупного фінансового потенціалу України не залежали від кількості постійного населення та зайнятих.

Друга група – це характеристичні індикатори, що дозволяють аналізувати загальну фінансово-економічну ситуацію сукупного фінансового потенціалу країни. Такі індикатори є супроводжувальними чи випереджаючими. Супроводжувальні – співвідношення фінансових можливостей та ресурсів складових сукупного фінансового потенціалу України, використаних на ВВП; динаміка ресурсів інституційних секторів економіки країни щодо утворення доходу, розподілу первинного доходу, вторинного розподілу доходів, використання наявного та скоригованого доходів, нагромадження. Випереджуючі – співставлення фактичних супроводжуваних індикаторів з нормативними чи плановими значеннями. Розрахуємо та проаналізуємо деякі з них. Для цього беремо дані по складових сукупного фінансового потенціалу України, розраховані автором [9, с. 781], та зіставляємо їх з даними ресурсів виробництва інституційних секторів економіки країни (табл. 4).

Коментуючи табл. 4, можна зазначити, що, порівнюючи обсяги сукупного фінансового потенціалу України з обсягом ресурсів, задіяних у виробництві ВВП, ця частка не перевищує 40% фінансових можливостей країни. А стосовно складових сукупного фінансового потенціалу України, то найбільшу питому вагу фінансових можливостей реалізують нефінансові корпорації та фінансові корпорації, а найменшу – домашні господарства.

Наведеним індикаторам сукупного фінансового потенціалу країни можна визначити порогові значення як максимально допустимі значення конкретного індикатора. Сутність аналізу сукупного фінансового потенціалу країни за допомогою цих індикаторів полягає в зіставленні фактичних даних з можливими чи планово-нормативними. Тому значення зазначених індикаторів має прямувати до 1. Наближення до їх нормативного значення свідчить про адекватність формування, накопичення та реалізації сукупного фінансового потенціалу країни, а віддаленість – про розбалансованість фінансово-економічної системи, входження національної економіки в критичний нестабільний стан. Водночас неприпустимим є і приведення системи індикаторів сукупного фінансового потенціалу країни у відповідність лише з фактичним його станом чи станом національної економіки, без урахування перспектив. Перевагою зазначених індикаторів є їх ілюстративність, тому що максимальне їх наближення до порогового значення наочно інформує про обсяг фінансових ресурсів, які знаходяться в активному стані, тобто задіяні в обороті національного господарства. Індикатори можна використовувати як інструмент, що сигналізує про необхідність більш активної мобілізації й ефективнішої реалізації фінансових ресурсів країни порівняно з плановою та із загальним обсягом фінансових можливостей країни. Ці індикатори багато в чому пояснюють низьку ефективність економіки та сукупного фінансового потенціалу країни, тому що показують частку фінансових ресурсів, які перебувають у непрацюючому стані. Водночас це один з основних внутрішніх резервів збільшення та накопичення сукупного фінансового потенціалу країни.

Узагальнюючи оцінку сукупного фінансового потенціалу України на основі запропонованих індикаторів (див. табл. 1, 2, 4), визначаємо, що його збільшення

Таблиця 4

Співвідношення фінансових можливостей та ресурсів складових сукупного фінансового потенціалу України, використаних на ВВП

Індикатор	2012 р.	2013 р.
Ресурси нефінансових корпорацій / Фінансові ресурси підприємств	0,43	0,40
Ресурси фінансових корпорацій / Ресурси фінансового та страхового ринків	0,47	0,47
Ресурси сектора загального державного управління / Фінанси держави	0,33	0,35
Ресурси домашніх господарств / Фінансові ресурси населення	0,29	0,34
Ресурси всієї економіки / Сукупний фінансовий потенціал України	0,39	0,39

Джерело: розраховано автором за даними [9; 10; 11].

(див. табл. 1) відбувається зі знижуючоюся динамікою (див. табл. 2), а використання фінансових можливостей складових сукупного фінансового потенціалу країни як ресурсів має значні резерви (див. табл. 4).

За допомогою запропонованої системи індикаторів можливе здійснення управління процесом економічної стабілізації, адже можна визначити, скільки необхідно сукупного фінансового потенціалу Україні для досягнення певного економічного стану, чи який стан можна забезпечити на основі певного обсягу фінансового потенціалу, можна правильно оцінити реалії та збалансованість фінансово-економічних процесів, їх ефективність, дотримання найважливіших пропорцій формування, використання та відтворення фінансових ресурсів. При формуванні системи індикаторів ми враховували, що для розуміння процесів, які відбуваються щодо сукупного фінансового потенціалу країни, треба здійснювати їх постійний моніторинг та аналіз, що обумовлює оперативність отримання вхідних і вихідних даних, простоту розрахунку, наочність результатів оцінки.

ВИСНОВКИ

Усе вищезазначене є підставою стверджувати, що наведена система індикаторів сукупного фінансового потенціалу України дає змогу досить оперативно, ґрунтовно і системно оцінити його, виявити основні проблеми, зробити прогнози й вчасно визначити тенденції. Саме за допомогою системи індикаторів можна оперативно аналізувати як стан фінансових можливостей і ресурсів різних суб'єктів, так і сукупного фінансового потенціалу країни загалом, попереджати розвиток негативних тенденцій, вносити необхідні корективи, прогнозувати розвиток подій, розробляти заходи формування та ефективної реалізації сукупного фінансового потенціалу країни у відповідних економічних умовах функціонування. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Кузьмін О. Є. Нормативно-критеріальне забезпечення діагностики фінансового стану підприємства / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник // *Фінанси України*. – 2010. – № 8. – С. 105–114.
2. Організаційно-методичні підходи до запровадження в НБУ системи оцінки стійкості фінансової системи : інформаційно-аналітичні матеріали / За ред. д. е. н., проф. В. І. Міщенко, к. е. н., доц. О. І. Кіреєва і к. е. н. М. М. Шаповалової. – Київ : Центр наукових досліджень НБУ, 2005. – 97 с.
3. Проноза П. В. Аналіз інструментарію прогнозування можливості настання кризових явищ в економіці / П. В. Проноза, О. В. Грищенко // *Проблеми економіки*. – 2012. – № 4. – С. 237–245.
4. Коваленко В. В. Науково-методологічні основи фінансової стабільності банківської системи та індикатори її оцінки / В. В. Коваленко // *Фінанси України*. – 2008. – № 7. – С. 111–121.
5. Васильців Т. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : монографія / Т. Г. Васильців, В. І. Волошин, О. Р. Бойкевич, В. В. Каркавчук [за ред. Т. Г. Васильціва]. – Львів : Ліґа-Прес, 2012. – 386 с.
6. Єрмошенко М. М. Економічні та організаційні засади забезпечення фінансової безпеки підприємства : препринт наукової доповіді / М. М. Єрмошенко, К. С. Горячова, А. М. Ашуев ; [за наук. ред. М. М. Єрмошенка]. – К. : Національна академія управління, 2005. – 78 с.

7. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства : монографія / М. О. Кизим, В. А. Забродський, В. А. Зінченко, Ю. С. Копчак. – Х. : Видавничий дім «ІНЖЕК», 2003. – 144 с.

8. Про основи національної безпеки України : Закон України № 964-IV від 19.06.2003 р. / Верховна Рада України : офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua

9. Портна О. В. Сукупний фінансовий потенціал України як ресурс у процесі свого відтворення / О. В. Портна // *Глобальні та національні проблеми економіки*. – 2015. – Випуск № 6, липень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/6-2015/160.pdf>

10. Статистичний щорічник України за 2013 рік. Державна служба статистики України : офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

11. Державна служба статистики України : офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

REFERENCES

Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy : ofitsiyni veb-sait. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Kovalenko, V. V. "Naukovo-metodolohichni osnovy finansovoi stabilnosti bankivskoi systemy ta indykatory ii otsinky" [Scientific and methodological foundations the financial stability of the banking system and its evaluation indicators]. *Finansy Ukrainy*, no. 7 (2008): 111-121.

Kyzym, M. O. et al. *Otsinka i diahnozyka finansovoi stiiikosti pidpriemstva* [Assessment and diagnosis of the financial stability of the company]. Kharkiv: INZhEK, 2003.

Kuzmin, O. Ye., and Melnyk, O. H. "Normatyvno-kryterialne zabezpechennia diahnozyky finansovoho stanu pidpriemstva" [Normative diagnostic criterion providing financial condition]. *Finansy Ukrainy*, no. 8 (2010): 105-114.

[Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon.rada.gov.ua>

Orhanizatsiino-metodychni pidkhody do zaprovadzhennia v NBU systemy otsinky stiiikosti finansovoi systemy [Organizational and methodical approaches to the introduction of the NBU evaluation system stability of the financial system]. Kyiv: Tsentri naukovykh doslidzhen NBU, 2005.

Pronoza, P. V., and Hryshchenko, O. V. "Analiz instrumentarii prohnozuvannia mozhlivosti nastannia kryzovykh iavyschch v ekonomitsi" [Analysis tools prediction possibility of occurrence of the economic crisis]. *Problemy ekonomiky*, no. 4 (2012): 237-245.

Portna, O. V. "Sukupnyi finansovyi potentsial Ukrainy iak resurs u protsesi svoho vidtvorennia" [The total financial potential of Ukraine as a resource in the process of reproduction]. <http://global-national.in.ua/archive/6-2015/160.pdf>

"Statystychni shchorichnyk Ukrainy za 2013 rik" [Statistical Yearbook of Ukraine for 2013]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Vasylytsiv, T. H. et al. *Finansovo-ekonomichna bezpeka pidpriemstv Ukrainy: stratehiia ta mekhanizmy zabezpechennia* [The financial and economic security of Ukraine: Strategy and mechanisms of support]. Lviv: VYDAVNYTsTVO, 2012.

Yermoshenko, M. M., Horiachova, K. S., and Ashuiev, A. M. *Ekonomichni ta orhanizatsiini zasady zabezpechennia finansovoi bezpeky pidpriemstva* [Economic and organizational basis to ensure financial security]. Kyiv: Natsionalna akademiia upravlinnia, 2005.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО МЕХАНІЗМУ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

© 2015 СТЕПАНОВА Г. М.

УДК 336.76:338.2(477)

Степанова Г. М. Особливості розвитку вітчизняного механізму грошово-кредитного регулювання

Метою статті є дослідження особливостей функціонування та розвитку вітчизняного механізму грошово-кредитного регулювання економіки. Проаналізовано роль Національного банку як визначального інституту вітчизняної грошово-кредитної системи та обґрунтовано посилення його ролі в модернізації національної економіки держави. Досліджено динаміку середньорічної облікової ставки НБУ та процентних ставок за депозитами і кредитами в національній валюті. Проведено аналіз операцій з купівлі-продажу державних цінних паперів на відкритому ринку та структури власників державних боргових цінних паперів. Обґрунтовано актуальність показника монетизації економіки та досліджено зміни в структурі грошової маси, пов'язані з об'єктивними процесами, що відбуваються у вітчизняній економіці. Розкрито механізм регулювання норми обов'язкових резервів та відзначено поступове зменшення ролі даного інструменту в регулюванні грошово-кредитного ринку. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є вдосконалення системи управління грошово-кредитним ринком, повноцінне запровадження механізму інфляційного таргетування, обмеження частки Національного банку у володінні облігаціями внутрішньої державної позики, зниження рівня готівки у структурі грошової маси та створення стимулів для відновлення позитивної динаміки економічного зростання.

Ключові слова: грошово-кредитне регулювання, процентна політика, облікова ставка, державні цінні папери, монетизація економіки, грошова маса, норми обов'язкових резервів, інфляційне таргетування.

Рис.: 1. Табл.: 1. Бібл.: 11.

Степанова Ганна Михайлівна – аспірантка, кафедра фінансів, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: annet176@mail.ru

УДК 336.76:338.2(477)

UDC 336.76:338.2(477)

Степанова А. М. Особенности развития отечественного механизма денежно-кредитного регулирования

Целью статьи является исследование особенностей функционирования и развития отечественного механизма денежно-кредитного регулирования экономики. Проанализирована роль Национального банка как определяющего института отечественной денежно-кредитной системы и обосновано усиление его роли в модернизации национальной экономики государства. Исследована динамика среднегодовой учетной ставки НБУ и процентных ставок по депозитам и кредитам в национальной валюте. Проведен анализ операций по купле-продаже государственных ценных бумаг на открытом рынке и структуры владельцев государственных долговых ценных бумаг. Обоснована актуальность показателя монетизации экономики и исследованы изменения в структуре денежной массы, связанные с объективными процессами, происходящими в отечественной экономике. Раскрыт механизм регулирования нормы обязательных резервов и отмечено постепенное уменьшение роли данного инструмента в регулировании денежно-кредитного рынка. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является совершенствование системы управления денежно-кредитным рынком, полноценное внедрение механизма инфляционного таргетирования, ограничение доли Национального банка во владении облигациями внутреннего государственного займа, снижение уровня наличных в структуре денежной массы и создание стимулов для восстановления положительной динамики экономического роста.

Ключевые слова: денежно-кредитное регулирование, процентная политика, учетная ставка, государственные ценные бумаги, монетизация экономики, денежная масса, нормы обязательных резервов, инфляционное таргетирование.

Рис.: 1. Табл.: 1. Библ.: 11.

Степанова Анна Михайловна – аспирантка, кафедра финансов, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: annet176@mail.ru

Stepanova H. M. Features of Development of the Domestic Mechanism for Monetary Regulation

The article is aimed at studying features of functioning and development of the domestic mechanism for monetary regulation of economy. Role of the National Bank as an institution that determines the domestic monetary system has been analyzed, strengthening of this role in the modernization of the national economy of the State has been substantiated. Dynamics of both the annual average NBU refinancing rate and the interest rates on deposits and loans in national currency have been examined. An analysis of operations on purchase and sale of Government securities at the open market was conducted and the structure of owners of the government debt securities was determined. Actuality of the indicator of economy monetization has been substantiated, changes in the structure of money supply, associated with objective processes in the domestic economy, have been examined. The mechanism for regulation of reserve requirement has been disclosed, a gradual reduction of this instrument's role in the monetary market regulation has been proven. Prospect of further research in this area is improving the management system of the monetary market, a thoroughgoing introduction of the mechanism for inflation targeting, limiting the National Bank's share in the ownership of bonds of internal state loan, lowering the level of cash in the structure of money supply and creating incentives to restore the positive dynamics of economic growth.

Key words: monetary regulation, interest policy, refinancing rate, Government securities, monetization of economy, money supply, reserve requirements, inflation targeting.

Рис.: 1. Табл.: 1. Bibl.: 11.

Stepanova Hanna M. – Postgraduate Student, Department of Finance, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kіoto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

E-mail: annet176@mail.ru

Фінансове регулювання є адаптивним інструментом забезпечення економічного, соціального та інших напрямів розвитку суспільства. Необхідним є дотримання взаємоузгодженості між функціональними складовими механізму державного фінансового регулювання, у тому числі грошовим, валютним,

кредитним, митним, податковим, бюджетним, інвестиційним регулюванням.

Важливою передумовою забезпечення належного ступеню координації органів державної влади, які розробляють та реалізують регулятивні заходи, є формування інституційних засад, що збалансувало інтереси

усіх учасників механізму державного фінансового регулювання.

Вагомою складовою механізму фінансового регулювання економіки виступає грошово-кредитне регулювання, яке спрямоване на забезпечення стійкості грошового обігу через управління емісією, регулювання інфляції та курсу національної грошової одиниці; забезпечення своєчасності й безперебійності розрахунків між складовими фінансової системи та економіки в цілому; управління діяльністю фінансового ринку через регламентацію емісії та розміщення державних і корпоративних цінних паперів і регулювання їх обороту. Використання інструментів грошово-кредитного регулювання повинно забезпечити відповідну грошову пропозицію для розширеного відтворення розвитку економіки.

Вагомий внесок у розбудову теоретико-методологічних засад грошово-кредитного регулювання економічного розвитку здійснили С. Буковинський [1], О. Вовчак [2], А. Гриценко [3], В. Лагутін [4], В. Міщенко [5], С. Міщенко [6], С. Науменкова [7], В. Стельмах [8], М. Фрідман, І. Фішер [9], І. Чугунов [10], Дж. Штейн [11] та ін.

Метою даної статті є визначення особливостей функціонування та розвитку вітчизняного механізму грошово-кредитного регулювання економіки.

Визначальне місце з-поміж наявних інститутів грошово-кредитної системи належить Національному банку, який організовує і регулює процес готівкової та безготівкової грошової емісії, встановлює правила проведення банківських операцій і реалізує заходи грошово-кредитного регулювання. Крім того, даний фінансовий інститут здійснює формування та розвиток організаційної інфраструктури грошово-кредитної системи в процесі видання нормативно-правових актів у сфері грошового обігу та діяльності комерційних банків. Національний банк здійснює регулювання грошового обороту, встановлює рівень процентної ставки рефінансування, змінює норматив і порядок формування обов'язкових резервів, проводить активні операції з цінними паперами на ринку тощо. Впливаючи на пропозицію і попит на кредитні ресурси з боку фінансово-кредитних організацій і підприємств реального сектора економіки, макроекономічний регулятор змінює величину грошової маси, а встановлюючи правила здійснення розрахунків на території країни, регулює грошовий оборот. Виходячи з вищевикладеного можна дійти висновку, що розвиток інституту центрального банку, посилення його ролі в модернізації національної економіки має принципове значення для вдосконалення грошово-кредитної системи держави.

Основною метою грошово-кредитного регулювання є забезпечення стабільності національної грошової одиниці. Задля виконання даної мети Національний банк має виходити із пріоритетності досягнення та підтримки цінової стабільності в державі. Це передбачає збереження купівельної спроможності національної валюти шляхом підтримання в середньостроковій перспективі низьких, стабільних темпів інфляції, забезпечення цінової передбачуваності у здійсненні довгострокового планування та прийнятті управлінських рішень

щодо економічного та соціального розвитку. З метою реалізації наведеного, на сучасному етапі, важливим є підвищення дієвості системи управління ризиками монетарного регулювання, встановлення обмежень щодо частки та обсягу ОВДП, які є у портфелі Національного банку, посилення методологічного та організаційного забезпечення грошово-кредитного регулювання з урахуванням плавності переходу до плаваючого валютного курсу та інфляційного таргетування.

Враховуючи, що вплив центрального банку на економічний розвиток здійснюється опосередковано, через грошово-кредитну систему, а також з урахуванням короткострокових і довгострокових ефектів даного впливу, цілі діяльності центрального банку можуть ранжуватися залежно від пріоритетності та значущості відповідної цілі для забезпечення макроекономічної стабільності. Можна погодитися з думкою широкого кола науковців, що основними функціями центрального банку є забезпечення цінової стабільності; стійкого та стабільного функціонування банківської системи; підтримка фінансових посередників в період кризи ліквідності [4, 5, 7, 10]. До основних інструментів здійснення грошово-кредитної політики належать: операції центрального банку на відкритому ринку державних цінних паперів, процентна політика, регулювання норми обов'язкових резервних вимог, рефінансування комерційних банків, управління золотовалютними резервами.

Вагомим інструментом грошово-кредитного регулювання, який використовується з метою регулювання попиту та пропозиції на грошові кошти шляхом зміни процентних ставок за своїми операціями та шляхом надання рекомендацій щодо встановлення процентних ставок за активними та пасивними операціями банків є процентна політика центрального банку. Процентна ставка є важелем впливу на економічні процеси, застосовується у сферах економіки, банківської та зовнішньоекономічної діяльності, а також як інструмент антиінфляційних заходів. З метою ефективного управління грошово-кредитним ринком, обсягами грошової маси в обігу, виконання функції кредитора Національний банк України встановлює за своїми операціями такі процентні ставки: облікову, за кредитами овернайт, рефінансування, за стабілізаційними кредитами, за депозитами овернайт, ставки залучення тимчасово вільних коштів банків. Важливу роль у процентній політиці відіграє облікова ставка НБУ, яка є основною офіційною ставкою та орієнтиром для економічних агентів офіційної вартості кредитних фінансових ресурсів. Облікова ставка є одним із інструментів грошово-кредитного регулювання, за допомогою якого Національний банк встановлює для суб'єктів грошово-кредитного ринку орієнтир щодо вартості залучених і розміщених грошових коштів на відповідний період і є основною процентною ставкою, яка залежить від процесів, що відбуваються в макроекономічній, бюджетній сферах та на грошово-кредитному ринку. Облікова ставка є основною процентною ставкою Національного банку України. Дана ставка є важливим інструментом реалізації грошово-кредитної політики держави та орієнтиром ціни на гроші, чинником, що ха-

рактизує основні напрями змін грошово-кредитного регулювання, та її розмір є найменшим серед усіх інших наявних процентних ставок, за якими центральний банк може підтримати ліквідність банків.

Слід зазначити, що облікова ставка здійснює відповідний вплив на інші процентні ставки, у тому числі на міжбанківському ринку, що приводить до зміни значень ставок за банківськими кредитами та депозитами. Динаміку кореляції приведених показників наведено на *рис. 1*.

За період 2005–2014 рр. зафіксовано високий рівень кореляції між значеннями процентної ставки за депозитами та кредитами у національній валюті. Рівень кореляції даних показників зі значеннями облікової ставки НБУ також був суттєвим, хоча у 2011 та 2012 рр., при зниженні облікової ставки в річному вимірі, ставки як за депозитами, так і кредитами зростали, що було зумовлено достатньо вагомим рівнем кредитного ризику в банківській системі. У цілому, за останнє десятиліття середньозважений показник облікової ставки становив 9,13 відсотка, процентної ставки за депозитами у національній валюті – 10,42 відсотка, відповідно за кредитами – 16,81 відсотка. При цьому обсяг строкових депозитів у вітчизняних банках за аналізований період часу збільшився у 8,3 рази та по відношенню до валового внутрішнього продукту становив 26,28 відсотка.

Подальше вдосконалення процентної політики пов'язано з визначеними перспективами переходу до режиму грошово-кредитної політики, що ґрунтується на ційовій стабільності. Реалізація зазначеного потребує переходу від кількісного управління грошово-кредитним ринком до управління через відсоткові ставки. Ці зміни мають відобразитися на структурі монетарного трансмісійного механізму, основним інструментом досягнення ційової стабільності мають стати офіційні відсоткові ставки центрального банку. При цьому досягнення ційового показника інфляції забезпечуватиметься через вплив державного фінансового інституту на рівень відсоткових ставок в економіці шляхом підтримання за допомогою грошово-кредитних інструментів узгодженості короткострокових процентних ставок міжбанківського ринку з основною відсотковою ставкою центрального банку.

З урахуванням світового досвіду одним із найбільш дієвих інструментів впливу центрального банку на економічні процеси є проведення операцій з купівлі-продажу державних цінних паперів на відкритому ринку. Здійснюючи дані операції, центральний банк певним чином підтримує рівень ліквідності державних боргових цінних паперів на фінансовому ринку. Водночас, слід зазначити, що центральний орган управління, що розробляє та реалізує грошово-кредитну політику країни при здійсненні операцій на відкритому ринку державних цінних паперів, має запобігати монетизації дефіциту бюджету за рахунок надмірної грошової емісії. Разом з тим, ринок державних облігацій є важливою складовою ринку боргових цінних паперів та фондового ринку в цілому. З урахуванням значного зростання торгів, у тому числі й у біржовому сегменті, з 2009 р. (*табл. 1*) роль ринку ОВДП значно посилилась у бюджетному процесі та банківському секторі в умовах зростаючої потреби фінансування бюджетного дефіциту в період економічної рецесії.

Ринок має надійно сформовану інфраструктуру, яка постійно вдосконалюється. За останні п'ять років кількість випусків державних облігацій, які допущено до торгів на фондових біржах, зросла у 6,3 рази. Причому із 380 випусків ОВДП станом на 31.12.2014 р. 374 знаходились у біржовому реєстрі за I рівнем лістингу. Ефективне функціонування первинного ринку державних боргових паперів позитивно впливає не лише на реалізацію державних програм соціально-економічного розвитку, а й на кредитний рейтинг держави, закріплює за державою імідж надійного позичальника і формує позитивні тенденції щодо подальшого залучення позик на більш вигідних умовах.

Слід відзначити зусилля та роботу Міністерства фінансів України та Національного банку України у сфері розширення кількості боргових фінансових інструментів – випущення в обіг ПДВ-облігацій, випуск облігацій, що можуть погашатися достроково – випуск облігацій внутрішньої державної позики, які номіновані в іноземній валюті, індексовані облігації. Водночас, незважаючи на позитивні зрушення останніми роками щодо підвищення ліквідності даного виду цінних папе-

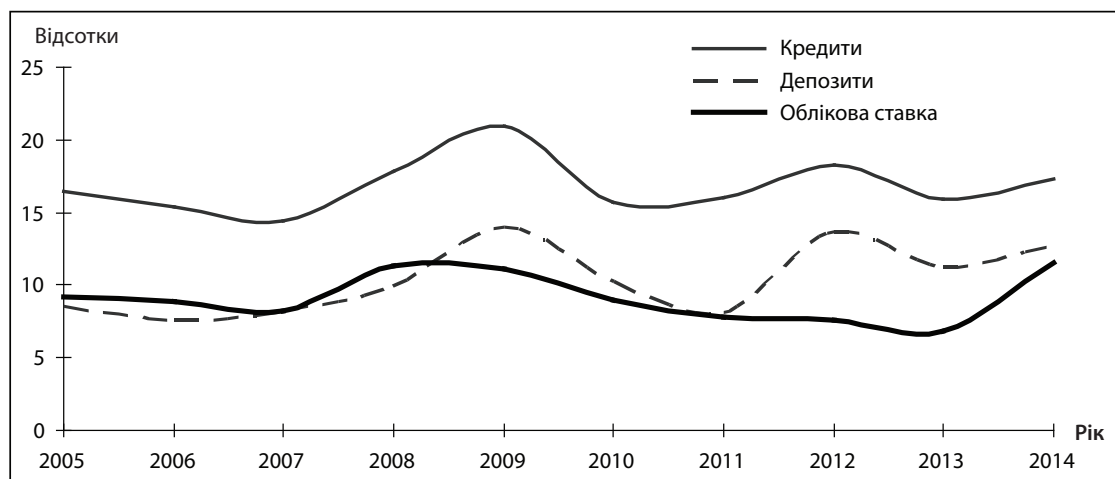


Рис. 1. Динаміка середньорічної облікової ставки НБУ та процентних ставок за депозитами і кредитами в національній валюті за 2005–2014 рр.

Основні показники функціонування ринку ОВДП за період 2006–2014 рр.

Показник	Рік								
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ОВДП, що знаходяться в обігу на кінець року, млрд грн	7,3	9,1	29,2	71,1	136,2	157,6	185,8	247,7	457,7
Частка випущених ОВДП у ВВП, %	1,3	1,3	3,1	7,8	12,6	12,1	13,2	17,0	29,1
Структура держателів ОВДП, %									
НБУ	–	–	29,34	59,69	46,50	53,77	56,81	58,27	69,51
Банки	54,42	61,25	58,16	27,05	40,16	36,63	35,55	32,11	20,42
Нерезиденти	34,58	22,80	1,57	0,70	8,27	2,83	2,93	4,74	4,71
Інші	11,0	15,95	10,93	12,56	5,07	6,78	4,71	4,88	5,36
Обсяг первинного розміщення ОВДП, млрд грн	1,6	3,6	23,5	74,5	70,7	50,3	42,9	65,2	218,0
Частка у ВВП, %	0,3	0,5	2,5	8,2	6,5	3,9	3,0	4,5	13,9
Обсяг біржових торгів ОВДП, млрд грн	8,5	2,6	10,6	7,9	60,7	99,1	177,5	323,2	482,3
Співвідношення обсягу біржових торгів та обсягу ОВДП в обігу, %	116,4	28,6	36,3	11,1	44,6	62,9	95,5	130,5	105,4

Джерело: складено автором на підставі даних Національного банку України та Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку.

рів, ліквідність ОВДП є достатньо низькою, про що свідчать такі показники, як частка біржового сегмента ринку та показник співвідношення обсягу біржових торгів облігаціями до обсягу ОВДП, які перебувають в обігу. За аналізований період лише у 2006 р. і 2013–2014 рр. зазначений показник перевищив 100 відсотків. Середнє значення наведеного показника за період 2006–2014 рр. складає 70,1 відсотка, у тому числі в розрізі періодів: за 2006–2009 рр. – 48,1 відсотка, за період 2010–2014 рр. – 87,8 відсотка. Хоча в розвинутих країнах обсягів біржових торгів цінними паперами в десятки разів перевищує обсяг випущених боргових цінних паперів.

Домінантне становище позабіржового обігу облігацій внутрішньої державної позики є чинником, що стримує розвиток ринку, а, з іншого боку, є індикатором ліквідності боргових цінних паперів держави. Крім того, укладання договорів з купівлі-продажу ОВДП поза фондовими біржами часто порушують принципи ринкового ціноутворення, що створює додаткові ризики як для інвесторів, так і для держави. Аналіз структури власників державних боргових цінних паперів свідчить, певною мірою, про ступінь зацікавленості інвесторів щодо придбання державних облігацій. Збільшення обсягу бюджетного дефіциту та загальна розбалансованість системи державних фінансів суттєво вплинула на структуру власників облігацій внутрішньої державної позики. Якщо у 2006–2008 рр. середнє значення частки НБУ в загальній структурі власників ОВДП становило 9,78 відсотка, то у 2009–2014 рр. даний показник становив – 57,42 відсотка. У свою чергу, скоротилася частка банків у загальній структурі із середнього значення у 57,94 відсотка у 2006–2008 рр. до 31,98 відсотка у період 2009–2014 рр. Із початком фінансово-економічної кризи різко скоротилась частка нерезидентів – якщо у 2007 р. їх питома вага у загальній структурі власників ОВДП становила 22,80 відсотка, то у 2008 р. – 1,57 відсотка.

Рівень та структура грошової маси значним чином впливають на відтворювальні процеси в економіці, показник економічної кон'юнктури та обсяг внутрішнього сукупного попиту. Важливим є аналіз показника монетизації економіки, який дає підстави для визначення ступеню забезпеченості економіки грошовими агрегатами в кількості, необхідній для здійснення розрахунків та платежів між суб'єктами відповідних економічних відносин. На даному етапі розвитку економічних відносин грошовий агрегат МЗ використовується як основний об'єкт грошово-кредитного регулювання, співвідношення даного показника до обсягу валового внутрішнього продукту визначає показник монетизації економіки.

Разом з тим, слід констатувати, що за допомогою показника МЗ аналізується не тільки динаміка рівня монетизації економіки, але й інші важливі індикатори, які лежать в основі формування та реалізації грошово-кредитної політики країни. Зокрема, Національний банк України здійснює аналіз показника попиту на гроші та відхилення пропозиції грошей від попиту, визначає причини та перелік факторів впливу на відхилення фактичного значення грошового агрегату МЗ від розрахункового рівня на основі сукупності макроекономічних показників розвитку. У свою чергу, даний грошовий агрегат є індикатором впливу наступних макроекономічних тенденцій на обсяг попиту на гроші, пов'язаних із: динамікою реального валового внутрішнього продукту, індексу дефлятора-ВВП і споживчих цін, рівня реальної процентної ставки, валютного курсу, схильності населення до заощадження або накопичення, довіри до банківської системи.

За результатами проведеного аналізу визначено, що у період 2005–2014 рр. показник монетизації економіки збільшився на 24,6 відсоткових пункти до рівня 61,1 відсотка у валовому внутрішньому продукті, що

відповідає значенню показника країн, що розвиваються. Разом з тим, частка грошового агрегату М0 у валовому внутрішньому продукті за наведений період також зростає, у періоді 2005–2008 рр. становила 14,3 відсотка, у 2009–2014 рр. – 16,2 відсотка. Однак значення показника питомої ваги грошового агрегату М0 у структурі М3 майже не змінилося: загалом за період 2005–2014 рр. його значення становило 29,1 відсотка, у розрізі періодів 2005–2008 рр. – 29,4 відсотка, 2009–2014 рр. – 28,8 відсотка відповідно.

Значна кількість готівки в загальній структурі грошових агрегатів певною мірою обумовлена їх абсолютною ліквідністю, швидкістю оплати товарів та послуг, інших рахунків, значною часткою тіньової економіки, недовірою суспільства до банківської системи країни. Крім того, зміни в структурі грошової маси, яка визначається як співвідношення готівкових і безготівкових грошей, пов'язані з об'єктивними процесами, що відбуваються у вітчизняній економіці. Розвиток готівкового грошового обігу визначається динамікою основних макроекономічних показників: валового внутрішнього продукту, обсягу обороту роздрібною торгівлі, грошових доходів населення, індексу споживчих цін, рівнем фінансової стійкості банківської системи.

У сучасних умовах у країні реалізується сукупність заходів, спрямованих на зниження частки готівкового грошового обігу. Зокрема, відбувається поступове зниження виплат у готівковій формі населенню заробітної плати, пенсій, соціальної допомоги та їх перерахунок на карткові рахунки в межах банківської системи країни, підвищується ефективність здійснюваних регулярних платежів, посилено вимоги до стандартів інкасації та зберігання готівки, запроваджено обмеження розрахунків у готівковій формі для придбання товарів. Так, з червня 2013 р. Національним Банком України було визначено граничну суму розрахунків готівкою: протягом одного дня між підприємствами дана сума становить 10 тис. грн, а між фізичною особою та підприємством за товари (роботи, послуги) не мають перевищувати 150 тис. грн. Крім того, фізичні особи між собою за договорами купівлі-продажу, які підлягають нотаріальному засвідченню, можуть розраховуватись готівкою на суму, яка не перевищує обсяг 150 тис. грн. Зазначене створює передумови поступового зниження доларизації депозитів, певного зменшення обсягу показника обсягу готівкової іноземної валюти в населення, зниження частки готівки у структурі грошової маси, розширення обсягу коштів на рахунках у банках, що позитивно вплине на економіку країни.

У подальшому обґрунтоване зростання рівня монетизації повинно сприяти ефективному поповненню каналів грошового обігу необхідними коштами і створити основу для забезпечення зростання заощаджень населення. Реалізація зазначеного потребує досягнення безінфляційного приросту грошової маси у валовому внутрішньому продукті країни, зростання банківських депозитів, відповідного зниження доларизації економіки, збільшення обсягу інвестиційних потоків.

Обов'язкові резервні вимоги є одним із вагомих інструментів, що використовується центральними органами виконавчої влади, що здійснює формування та реалізацію грошово-кредитної політики для регулювання обсягів грошової маси в обігу та управління грошово-кредитним ринком. Обов'язковому резервуванню підлягають усі залучені банком кошти, за винятком коштів, залучених від банків-резидентів, міжнародних фінансових організацій та коштів, залучених на умовах субординованого боргу. Дія даного монетарного інструменту полягає в регулюванні нормативу резервування, у межах якого банки зобов'язані частину залучених коштів зберігати на рахунку в центральному банку. Вітчизняна практика використання механізму мінімальних резервних вимог свідчить про зміну жорсткої політики Національного банку в застосуванні цього інструменту на більш помірковану та зважену. Вона виявляється у зменшенні норм обов'язкового резервування в регулюванні ліквідності та посилення ролі більш гнучких інструментів, зокрема, рефінансування та процентної політики; постійному вдосконаленні внутрішніх важелів регулювання механізму обов'язкового резервування.

Зокрема, у 2014 р. з метою налагодження більш гнучкого механізму управління банками власною ліквідністю Національний банк України змінив вимоги до формування та зберігання банками обов'язкових резервів. Так, частку обов'язкових резервів, яку банки мали формувати та зберігати на окремому рахунку в Національному банку України, було зменшено з 40 до 20 відсотків від суми обов'язкових резервів, сформованих за попередній звітний період резервування. Частку обов'язкових резервів, яка мала зберігатися банками на початок операційного дня на кореспондентському рахунку в Національному банку України, протягом 2014 р. було зменшено з 60 до 40 відсотків від суми обов'язкових резервів, сформованих за попередній звітний період резервування.

Механізм регулювання норми обов'язкових резервів постійно вдосконалювався та адаптується до змін макроекономічної ситуації, реагуючи на регулювання значень нормативів резервування. Так, значення показника нормативів обов'язкового резервування за строковими депозитами нефінансових корпорацій та домашніх господарств у національній валюті поступово зменшувалося в період 2005–2014 рр. від 6 до 0 відсотків, з 31.12.2014 р. складає 3 відсотка. Натомість, значення нормативів обов'язкового резервування для депозитів в іноземній валюті знижувалося в період 2005–2011 рр. з 6 до 4 відсотків. Слід зазначити, що з 1 липня 2011 р. було проведено диференціацію нормативів обов'язкового резервування за депозитами в іноземній валюті, у тому числі для короткострокових депозитів, у межах від 6 відсотків у 2011 р. до 10 відсотків у 2014 р., для довгострокових депозитів – від 2 відсотків у 2011–2012 рр. до 7 відсотків у 2014 р. Водночас, з 31.12.2014 р. було запроваджено єдину ставку нормативу обов'язкового резервування за строковими депозитами як у національній, так і в іноземній валюті в розмірі 3 відсотків, за коштами на поточних рахунках та депозитами на вимогу – 6,5 відсотків. Наявні тенденції свідчать про поступове зменшення ролі інструменту обов'язкових резервних вимог

у регулюванні грошово-кредитного ринку, що в цілому відповідає загальному світовому тренду щодо використання даного інструменту монетарної політики.

ВИСНОВКИ

Основними інструментами регулювання Національного банку України є операції на відкритому ринку державних цінних паперів, процентна політика, регулювання норми обов'язкових резервних вимог, рефінансування комерційних банків, управління золотовалютними резервами та встановлення адміністративних обмежень. Визначено, що в останнє десятиліття регуляторний механізм НБУ постійно розвивався та вдосконалювався, наявні тенденції механізму грошово-кредитного регулювання засвідчують його відповідність світовим аналогам. Водночас, у середньостроковій перспективі, важливим є вдосконалення системи управління грошово-кредитним ринком, повноцінне запровадження механізму інфляційного таргетування, обмеження частки Національного банку у володінні облігаціями внутрішньої державної позики, зниження рівня готівки у структурі грошової маси, створення стимулів для відновлення позитивної динаміки економічного зростання. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Буковинський С. А.** Глобальна фінансова нестабільність: інституційні ризики для грошово-кредитної політики України / С. А. Буковинський, О. Л. Яременко // Економічна теорія. – 2012. – № 2. – С. 52–61.
2. **Вовчак О.** Інституційні детермінанти формування монетарної політики в Україні / О. Вовчак, М. Хмелярчук // Вісник Національного Банку України. – 2010. – № 9. – С. 3–10.
3. **Гриценко А.** Концептуальні засади переходу до нової парадигми монетарної політики / А. Гриценко // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 31–41.
4. **Лагутін В. Д.** Бюджетна та монетарна політика: координація в трансформаційній економіці / В. Д. Лагутін. – К. : КНТЕУ, 2007. – 248 с.
5. **Мищенко В. І.** Удосконалення дії каналів трансмісійного механізму грошово-кредитної політики в Україні в умовах переходу до таргетування інфляції / В. І. Мищенко, С. В. Мищенко // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 1. – С. 421–428.
6. **Мищенко С.** Економіко-статистичний аналіз факторів монетизації економіки / С. Мищенко // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 1. – С. 31–33.
7. **Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін : монографія / В. С. Стельмах та ін.** – К. : НБУ, 2009. – 404 с.
8. **Науменкова С.** Основні напрями координації грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики / С. Науменкова, С. Мищенко // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 5. – С. 13–21.
9. **Фишер И.** Покупательная способность денег / И. Фишер. – М. : Дело. – 2001. – 198 с.
10. **Фінанси України: інституційні перетворення та напрями розвитку / За ред. І. Я. Чугунова.** – К. : ДННУ АФУ, 2009. – 848 с.
11. **Stein, J. C.** Monetary Policy as Financial Stability Regulation / С. Jeremy Stein // The Quarterly Journal of Economics. – 2012. – Vol. 127 (1). – P. 57–95.

Науковий керівник – Чугунов І. Я., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Київського національного торговельно-економічного університету

REFERENCES

- Bukovynskyi, S. A., and Yaremenko, O. L. "Hlobalna finansova nestabilnist: instytutsiini ryzyky dlia hroshovo-kredytnoi polityky Ukrainy" [Global financial instability, institutional risks to monetary policy in Ukraine]. *Ekonomichna teoriia*, no. 2 (2012): 52-61.
- Fisher, I. *Pokupatelnaia sposobnost deneg* [The purchasing power of money]. Moscow: Delo, 2001.
- Finansy Ukrainy: instytutsiini peretvorennia ta napriamy rozvytku* [Finance Ukraine: institutional transformation and development directions]. Kyiv: DНNU АFУ, 2009.
- Hrytsenko, A. "Kontseptualni zasady perekhodu do novoi paradyhmy monetarnoi polityky" [Conceptual foundations of the transition to a new paradigm of monetary policy]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 2 (2009): 31-41.
- Lahutin, V. D. *Biudzhetna ta monetarna polityka: koordynatsiia v transformatsiinii ekonomitsi* [Fiscal and monetary policy: coordination in economy]. Kyiv: KNTEU, 2007.
- Mishchenko, S. "Ekonomiko-statystychnyi analiz faktoriv monetizatsii ekonomiky" [Economic and statistical analysis of factors monetization of the economy]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 1 (2012): 31-33.
- Mishchenko, V. I., and Mishchenko, S. V. "Udoskonalennia dii kanaliv transmisiinoho mekhanizmu hroshovo-kredytnoi polityky v Ukraini v umovakh perekhodu do tarhetuvannia inflitsiit" [Improvement actions channels of the transmission mechanism of monetary policy in Ukraine in the transition to inflation targeting]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 1 (2015): 421-428.
- Naumenkova, S., and Mishchenko, S. "Osnovni napriamy koordynatsii hroshovo-kredytnoi ta biudzhetno-podatkovoi polityky" [Main directions of coordination of monetary and fiscal policy]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 5 (2012): 13-21.
- Stein Jeremy, C. "Monetary Policy as Financial Stability Regulation". *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 127 (1) (2012): 57-95.
- Stelmakh, V. S. et al. *Monetarna polityka Natsionalnoho banku Ukrainy: suchasnyi stan ta perspektyvy zmin* [The monetary policy of the National Bank of Ukraine: Current State and Prospects change]. Kyiv: NBU, 2009.
- Vovchak, O., and Khmeliarchuk, M. "Instytutsiini determinanty formuvannia monetarnoi polityky v Ukraini" [Institutional determinant of monetary policy in Ukraine]. *Visnyk Natsionalnoho Banku Ukrainy*, no. 9 (2010): 3-10.

УДОСКОНАЛЕННЯ ПОКАЗНИКІВ ВИКОНАННЯ ДЕРЖАВНИХ ЦІЛЮВИХ ПРОГРАМ ДЛЯ КОНТРОЛЮ ВИДАТКОВОЇ ЧАСТИНИ БЮДЖЕТУ

© 2015 НІКІТАН Н. О.

УДК 657.30

Нікітан Н. О. Удосконалення показників виконання Державних цільових програм для контролю видаткової частини бюджету

Метою статті є дослідження системи контролю видаткової частини бюджету, виявлення її недоліків та розробка пропозицій щодо вдосконалення показників виконання Державних цільових програм. Проаналізовано існуючу систему моніторингу за виконанням державного бюджету по видатках і розроблено чіткі способи моніторингу виконання бюджетних програм на систематичній основі з формулюванням відповідної системи критеріїв для досягнення показників результативності. Розроблено авторські пропозиції з удосконалення класифікаційних ознак і сутнісних характеристик результативних показників бюджетних програм. Ефективність розподілено на ресурсну та цільову, виконавську і загальну. Такий підхід уможливує повну оцінку процесу та результатів виконання бюджетної програми за науково обґрунтованими критеріями, комплексну оцінку ходу та результатів виконання бюджетної програми установами, що належать до мережі головного розпорядника бюджетних коштів, та є дієвим механізмом запровадження внутрішньої оцінки виконання програм і самооцінки, встановлення динаміки успішності її виконання протягом бюджетного року та за низку років. Для визначення результатів діяльності виконавців програми та ступеня досягнення ними мети програми та завдань її виконання запропоновано застосування диференційованого бального рейтингу, що дозволить провадити оцінку виконання бюджетних програм як конкретними її виконавцями, так і в цілому по програмі.

Ключові слова: бюджет, видатки з бюджету, бюджетна програма, моніторинг бюджету, результативні показники бюджетних програм, виконання бюджетної програми.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

Нікітан Наталія Олександрівна – викладач кафедри менеджменту, Український гуманітарний інститут (вул. Інститутська, 14, Буча, Київська обл., 08292, Україна)

E-mail: nikitan.n@mail.ru

УДК 657.30

Нікітан Н. А. Усовершенствование показателей исполнения Государственных целевых программ для контроля расходной части бюджета

Целью статьи является исследование системы контроля расходной части бюджета, определение ее недостатков и разработка предложений по совершенствованию показателей выполнения Государственных целевых программ. Проанализирована существующая система мониторинга исполнения государственного бюджета, его расходная составляющая и разработаны четкие способы мониторинга исполнения бюджетных программ на систематической основе с формулированием определенной системы критериев для достижения показателей результативности. Разработаны авторские предложения по усовершенствованию классификационных признаков и характеристик результативных показателей бюджетных программ. Эффективность разделена на ресурсную и целевую, исполнительскую и общую. Такой подход делает возможной полную оценку процесса и результатов бюджетной программы по научно обоснованным критериям, комплексную оценку процесса и результатов исполнения бюджетной программы учреждениями, принадлежащими к сети главного распорядителя бюджетных средств, и является действенным механизмом введения внутренней оценки исполнения программ и самооценки, определения динамики успешности ее исполнения на протяжении бюджетного года и нескольких лет. Для определения результатов деятельности исполнителей программы и степени достижения ими цели программы и задач ее исполнения предложено использование дифференцированного бального рейтинга, что позволит проводить оценку исполнения бюджетных программ, как конкретными ее исполнителями, так и в целом по программе.

Ключевые слова: бюджет, расходы бюджета, бюджетная программа, мониторинг бюджета, результативные показатели бюджетных программ, исполнение бюджетной программы.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

Нікітан Наталія Олександрівна – преподаватель кафедры менеджмента, Украинский гуманитарный институт (ул. Институтская, 14, Буча, Киевская обл., 08292, Украина)

E-mail: nikitan.n@mail.ru

UDC 657.30

Nikitan N. O. Improvement of Performance Indicators of the State Target Programs for the Control of Expenditure Budget

The article is aimed at studying the system of control of expenditure budget, determining its deficiencies and elaborating proposals to improve the performance of State target programs. The existing system for monitoring the execution of State budget together with its expenditure component have been analyzed, clear methods for monitoring the execution of budgetary programs on the systematic base have been elaborated along with formulation of a system of criteria for achieving the performance indicators. Author's suggestions on how to improve the classification signs and characteristics of effective indicators for budget programs were elaborated. Efficiency is divided into resource and target, executive and overall efficiency. This approach provides for a complete estimation of both the process and the results of a budget program by the scientifically sound criteria, a comprehensive evaluation of both the process and the results of execution of a budget program through the institutions, belonging to the network of chief administrator of the budget funds, thus representing an efficient mechanism for introduction of the internal estimates for programs execution and self-assessment, determining dynamics of its successful performance for the fiscal year and a several years period. In order to determine the results of activity of the program performers, as well as the degree of achievement of the program objectives and the tasks of its execution, use of differentiated scoring rating has been proposed, which will help to assess the execution of budget programs, both by the specific performers and by the result of implementing a program.

Key words: budget, budget expenditures, budget program, budget monitoring, indicators of effectiveness of budgetary programs, performance of budget program.

Pic.: 3. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 8.

Nikitan Nataliia O. – Lecturer of the Department of Management, Ukrainian Institute of Humanities (vul. Instyutska, 14, Bucha, Kyiv region, 08292, Ukraine)

E-mail: nikitan.n@mail.ru

Отримання норм бюджетного законодавства та належне виконання державного бюджету за видатками неможливе без налагодженої системи контролю, ключовим елементом якого є моніторинг.

Основна потреба налаштування дієвої та ефективної системи моніторингу за виконанням державного бюджету за видатками – це розробка чітких способів моніторингу виконання бюджетних програм на систематичній основі з формулюванням відповідної системи та критеріїв для досягнення показників результативності.

Моніторинг – це безперервний процес збору даних про видатки та показники виконання програм, що досягаються в ході їх реалізації. У бюджетній практиці він використовується як засіб відстеження процесу впровадження програм, виявлення недоліків в їх організації, впливу цих негативних тенденцій на досягнення запланованих цілей та обґрунтування пропозицій щодо підвищення ефективності використання державних ресурсів [1, с. 146].

Оцінювання ефективності та цільового використання бюджетних коштів; недопущення порушень установлених норм управління бюджетними ресурсами є одними із найважливіших завдань контролю за виконанням державного бюджету за видатками, що має на меті досягнення цільового та ефективного використання бюджетних коштів.

До проблем бюджетного процесу в Україні відносять проблеми на стадії прийняття бюджету; проблеми, що виникають у процесі виконання бюджету та проблеми контролю та відповідальності за бюджетний процес [2, с. 32], при цьому характерною є відсутність відповідальності за результат, оскільки фінансується не результат, а сама функція [3, с. 23]. У цьому контексті слід підкреслити важливість вимірювання ефективності використання бюджетних коштів за допомогою бюджетного контролю.

У економічній теорії ефективність визначається відношенням результату (ефекту) до витрат, що забезпечили його отримання. При цьому ефективність поділяється на економічну та соціальну [4, с. 214].

Слід підкреслити, що необхідно розділяти ефект та ефективність, оскільки ефект проявляється внаслідок реалізації заходу і є однією з форм результату, а ефективність вказує на співвідношення ефекту і витрат. Зазначимо, що соціальний та економічний ефект є тісно пов'язаними між собою, оскільки економічний ефект виявляється за можливості грошової оцінки соціального ефекту.

Хоча держава і не є суб'єктом господарювання, вона делегує виконання своїх функцій установам і організаціям та наділяє їх правом оперативного управління майном та ресурсами держави. Здійснюючи функції держави, зазначені суб'єкти господарювання провадять свою діяльність, надаючи послуги в інтересах суспільства, а отже, потребують системи управління якістю послуг та підпадають під сферу застосування ДСТУ ISO 9000:2007. Згідно з останнім результативність (*effectiveness*) являє собою ступінь реалізації запланованих дій і досягнення запланованих результатів [5, с. 8]. Це свідчить про те, що результативність за своїми сут-

нісними характеристиками є ширшою, ніж ефект і ефективність, і дає агреговану характеристику діяльності.

Програмно-цільовий метод застосування у бюджетному процесі формування та виконання державного бюджету передбачає розробку головними розпорядниками бюджетних коштів паспортів бюджетних програм, у яких обов'язково фігурують результативні показники бюджетної програми.

У аналітичній записці «Щодо оптимізації процесів бюджетного прогнозування та планування в Україні» Національного інституту стратегічних досліджень при Президенті України наголошується на викривленні змісту окремих елементів системи бюджетного планування і прогнозування. Зазначається, що, зокрема, досить часто програмно-цільовий метод застосовується з некоректно обраною системою показників результативності.

Відсутність науково обґрунтованих критеріїв і показників визначення результативності, якості виконання та ефективності тієї чи іншої програми ускладнює оцінку їх виконання. Вирішення окреслених наукових завдань, безперечно, є доволі актуальним, важливим та змістовним. При виконанні бюджетних програм агреговану характеристику діяльності дають результативні показники, у яких відбивається хід виконання бюджетної програми та, як його наслідок, ступінь реалізації запланованих дій і досягнення запланованих результатів. У цьому контексті ступінь реалізації запланованих дій виражається в досягненні запланованого рівня використання ресурсів, призначених для виконання програми і досягнення за їх участі запланованих результатів. При цьому ресурси мають розглядатися за їх елементним складом (матеріальні, трудові, фінансові), а результати – як показники продукту, ефективності, якості.

Абзац п'ятий пункту 1 розділу I наказу Міністерства фінансів України «Про паспорти бюджетних програм» визначає, що результативні показники бюджетної програми використовуються для оцінки її ефективності і включають кількісні та якісні показники, які визначають результат виконання бюджетної програми, характеризують хід її реалізації, ступінь досягнення поставленої мети та виконання завдань бюджетної програми [6], що суперечить сутнісним характеристикам ефективності, ефекту, результативності та призводить до підміни понять.

Таким чином, обсяг ресурсів на виконання бюджетної програми характеризують показники витрат, які є виміром обсягу матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, що характеризують обсяг вхідних ресурсів для досягнення результату. Показники продукту характеризують ефект від виконання бюджетної програми. Характеристику показників ресурсної ефективності дає вимірювання співвідношення отриманого ефекту та витрат. При визначенні співвідношення між залученими ресурсами та отриманими результатами можливі варіанти, коли ресурси і результати виражені у вартісній формі; ресурси – у вартісній формі, а результати – у натуральній; ресурси – у натуральній, а результати – у вартісній формі. Саме тому при визначенні показників ресурсної ефективності вони мають бути виражені як у натуральній, так і у вартісній формі. Тобто, ресурсна

ефективність вказує на витрати ресурсів (матеріальних, трудових або фінансових) на одинцю продукту. Цей вид ефективності вказує на ступінь ефективності використання ресурсів при виконанні бюджетної програми. Показники якості також дають характеристику ефективності, втім, потребують виділення в окрему групу, оскільки уможливають оцінювання цільової, виконавської та загальної ефективності. При цьому, цільова ефективність дає характеристику досягнення поставлених цілей відповідно до реальних потреб, виконавська – досягнутих результатів відносно до поставлених цілей, а загальна характеризує співвідношення досягнутих результатів та реальних потреб.

Розподілити показники якості необхідно на цільову, виконавську та загальну ефективність, що дозволить підвищити об'єктивність та реалістичність відображення характерних особливостей та специфіки діяльності, уможливить вимірювання ефективності діяльності виконавців програми та соціальної ефективності від впровадження програми.

Оскільки головні розпорядники розробляють методику розрахунку для результативних показників, що потребують методологічних роз'яснень їх змісту [6], впровадження розроблених рекомендацій у практичну діяльність головних розпорядників є заходом удосконалення методичного та організаційного забезпечення контролю за використанням бюджетних коштів на виконання бюджетних програм. У *табл. 1* представлена інформація щодо характеристик класифікаційних ознак показників, що мають враховувати головні розпорядники при розробці результативних показників та роз'яснення їх змісту.

На *рис. 1* проілюстровано розроблені авторські пропозиції з удосконалення класифікаційних ознак та сутнісних характеристик результативних показників бюджетних програм.

Загальні вимоги до визначення результативних показників бюджетної програми встановлюють, що їх кількість обумовлюється специфікою бюджетної програми та має задовольнити потреби аналізу виконання

бюджетної програми, тобто головні розпорядники застосовують ті результативні показники, які найкраще характеризують ступінь досягнення поставленої мети та виконання завдань бюджетної програми [7].

Втім, при розробці результативних показників слід уникати їх зайвої деталізації та нагромодження.

Ефективність державної програми полягає в досягненні запланованих цілей при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів та досягненні максимального результату при використанні визначеного бюджетом обсягу коштів [8, с. 44].

Саме тому при визначенні результатів виконання бюджетних програм слід ураховувати зіставлення обсягу бюджетних ресурсів, еталоном якого є мінімальний обсяг, та отримані результати, які мають бути максимальними.

Враховуючи вищезначене, слід зауважити, що поліпшити якість контролю за діяльністю виконавців бюджетної програми може застосування рейтингової системи, впровадження якої в систему моніторингу видаткової частини виконання державного бюджету уможливає формування узагальнюючої порівняльної оцінки діяльності виконавців програми. Для порівняння результатів діяльності виконавців програми та ступеня досягнення ними мети програми та завдань її виконання найбільш прийнятним є застосування диференційованого бального рейтингу.

Побудова диференційованого бального рейтингу потребує використання низки коефіцієнтів та системи нормативів, що дозволяють їх оцінити. Нормативи можуть бути встановлені або визначені як найкращий чи найгірший показник із сукупності, яка береться за базу порівняння, тобто приймається за ідеальний. На *рис. 2* наведено показники та їх ідеальні значення, що запропоновано використовувати для моніторингу виконання бюджетної програми «Фінансова та фіскальна діяльність (КФКВК 0112) за бюджетними програмами, пов'язаними з функціонуванням апаратів органів державної влади» та визначення і оцінки результатів її виконання установами-виконавцями.

Таблиця 1

Довідкова інформація щодо класифікаційних ознак показників та їх характеристик

Класифікаційна ознака показника	Характеристика класифікаційної ознаки
Кількісний	Розмір явища, величина ресурсів
Якісний	Суттєві особливості та властивості досліджуваних явищ, рівень їх розвитку, використання ресурсів, ефективність діяльності
Натуральні	Розмір явища у фізичних одиницях виміру
Вартісні	Величина економічних об'єктів і процесів у вартісному виразі
Абсолютні	У грошових, натуральних вимірниках
Відносні	Співвідношення абсолютних показників, що виражаються у відсотках, коефіцієнтах, індексах
Нормативні (планові)	За нормами (планами)
Фактичні (звітні)	Фактично досягнуті
Вихідні	Показники, що є основою для обчислення
Розрахункові	Показники, які обчислюються на основі вихідних



Рис. 1. Класифікаційні ознаки результативних показників бюджетних програм

На рис. 3 проілюстровано показники якості наведеної вище програми.

Обчислення та застосування коефіцієнта виконання плану для коригування показників, що характеризують виконання плану за програмою за звітний період, дає змогу враховувати:

- ✦ недовиконання, яке коригує показники в бік погіршення їх значення для показників, бажаним для яких є наближення до максимального значення, та в бік покращення значення показників, ідеальним для яких є наближення до мінімального значення;
- ✦ перевиконання, яке справляє зворотний вплив.

ВИСНОВКИ

Враховавши вищезначене, можна констатувати, що розроблений механізм моніторингу виконання бюджетної програми дозволяє реалізувати основну його мету: своєчасно виявити відхилення у виконанні програми, визначити проблемні аспекти, що заважають повноцінній реалізації виконання програми, та використати одержану інформацію для покращення результатів роботи виконавців, які систематично потрапляють у останні позиції рейтингу.

Запропоновані класифікаційні ознаки результативних показників бюджетних програм, порядок їх зіставлення та систематизації, підбір результативних показників та форма їх представлення дозволяють здійснювати моніторинг та оцінку виконання бюджетних програм як конкретними її виконавцями, так і в цілому по програмі. Доведено, що розроблена методика урахування ступеню виконання планових показників у комплексі із показниками, що характеризують ресурси та результа-

ти виконання бюджетної програми, та їх узагальнення уможливає комплексну оцінку ходу та результатів виконання бюджетної програми установами, що належать до мережі головного розпорядника бюджетних коштів, тобто є дієвим механізмом запровадження внутрішньої оцінки виконання програм і самооцінки, яка в Україні до цього часу була практично відсутня.

Щоквартальне відстеження рівня успішності виконання бюджетної програми її виконавцями дозволяє встановити динаміку успішності її виконання протягом бюджетного року.

Узагальнені результати виконання програми та рейтингової оцінки діяльності виконавців бюджетної програми можуть також бути використані при проведенні Державною фінансовою інспекцією, її територіальними органами державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Шулюк Б. Моніторинг виконання бюджетних програм у забезпеченні прозорості фінансування соціально-культурних послуг в Україні / Б. Шулюк // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 2 (31). – С. 146–153.
2. Фролов С. М. Дослідження проблем організації і реалізації бюджетного процесу в Україні / С. М. Фролов // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 3. – Т. 2. – С. 32–40.
3. Бюджетний процес 2003: проблема політичного консенсусу для соціально-економічного розвитку: виступи учасників «круглого столу» // Часопис Парламент. – 2002. – № 3. – С. 22–25.
4. Мочерний С. В. Основи економічних знань: підручник / С. В. Мочерний. – 2-ге вид., уточ. – К.: Академія, 2003. – 312 с.
5. ДСТУ ISO 9000:2007. Системи управління якістю; Основні положення та словник термінів. – Вид. офіц. – К.: Держспоживстандарт України, 2008. – 29 с.

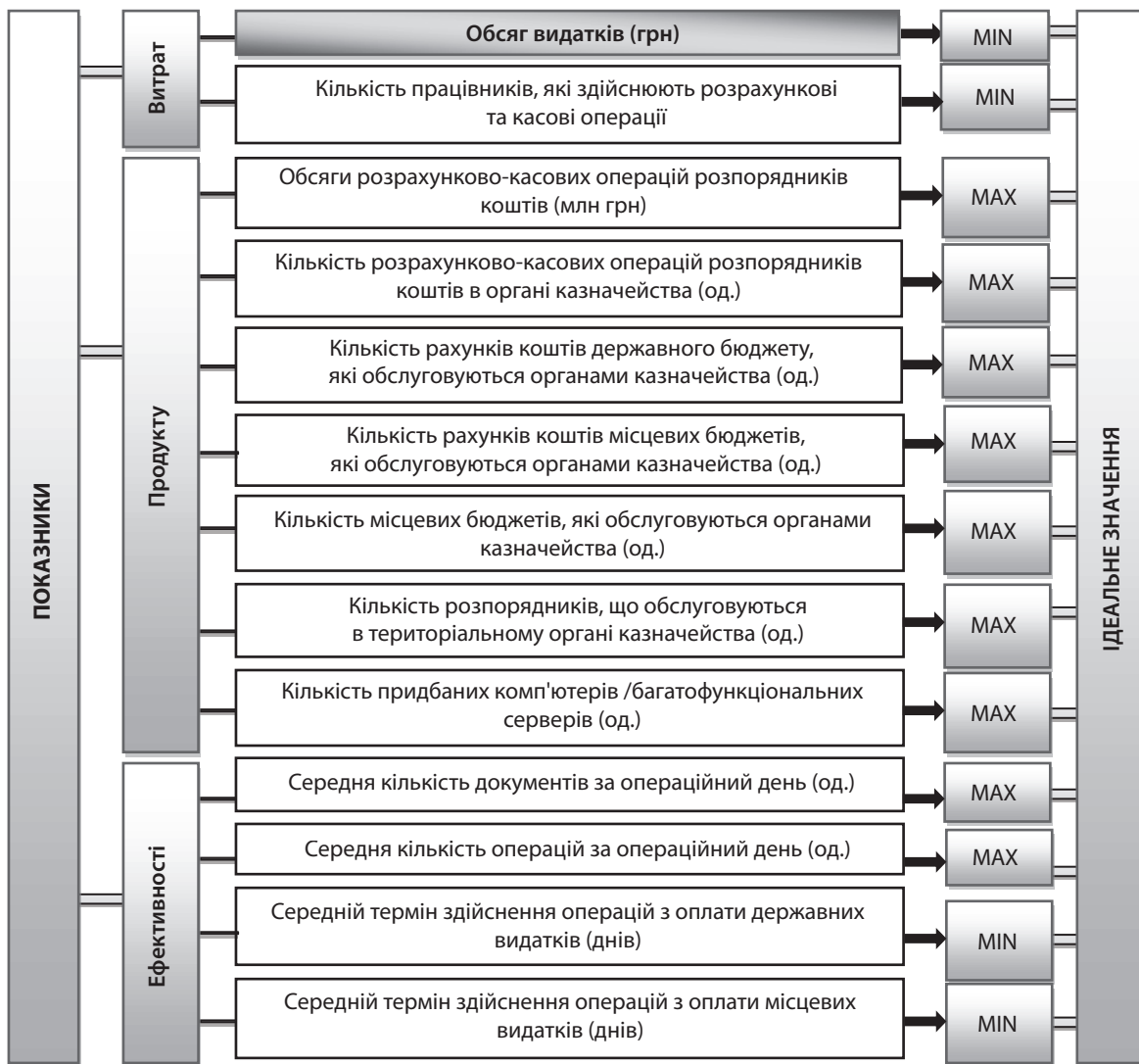


Рис. 2. Показники витрат, продукту, ефективності та їх ідеальні значення для моніторингу Фінансової та фіскальної діяльності (КФКВК 0112) за бюджетними програмами, пов'язаними з функціонуванням апаратів органів державної влади

6. Про паспорти бюджетних програм : Наказ Міністерства фінансів України № 1098 від 29.12.2002 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0047-03/print1382607740560827>

7. Про результативні показники бюджетної програми : Наказ Міністерства фінансів України № 1536 від 10.12.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1353-10>

8. **Бережницька У.** Ефективність бюджетних програм фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва / У. Бережницька // Вісник КНТЕУ. Економіка. – 2010. – Вип. 1. – С. 44–58.

Науковий керівник – Терещенко Л. О., професор, кандидат економічних наук, завідувач кафедри економічної кібернетики ПВНЗ Українського гуманітарного інституту (м. Буча)

REFERENCES

“Biudzhetni protses 2003: problema politychnoho konsensu dlia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku : Vystupy uchasykiv kruhoho stolu” [The budget process in 2003: the problem of political consensus for economic and social development: DISCUSSION]. *Chasopys Parlament*, no. 3 (2002): 22-25.

Berezhnyska, U. “Efektyvnist biudzhetykh program finansovo-kredytnoi pidtrymky maloho pidpriemnytstva” [The efficien-

cy of the budget programs of financial support of small business]. *Visnyk KNTEU. Ekonomika*, no. 1 (2010): 44-58.

DSTU ISO 9000:2007. *Systemy upravlinnia yakistiu. Osnovni polozhennia ta slovnyk terminiv* [Of ISO 9000: 2007. Quality management systems. Basic terms and glossary]. Kyiv: Derzhspozhyvstandart Ukrainy, 2008.

Frolov, S. M. “Doslidzhennia problem orhanizatsii i realizatsii biudzhetho protsesu v Ukraini” [Studies of the organization and implementation of the budget process in Ukraine]. *Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky*, vol. 2, no. 3 (2010): 32-40.

[Legal Act of Ukraine] (2002). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0047-03/print1382607740560827>

[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1353-10>

Mocherniy, S. V. *Osnovy ekonomichnykh znan* [Bases of economic knowledge]. Kyiv: Akademia, 2003.

Shuliuk, B. “Monitorynh vykonannya biudzhetykh program u zabezpechenni prozorsti finansuvannya sotsialno-kulturnykh posluh v Ukraini” [Monitoring of budget programs ensuring the transparency of social and cultural services in Ukraine]. *Halytskyi ekonomichnyi visnyk*, no. 2 (31) (2011): 146-153.

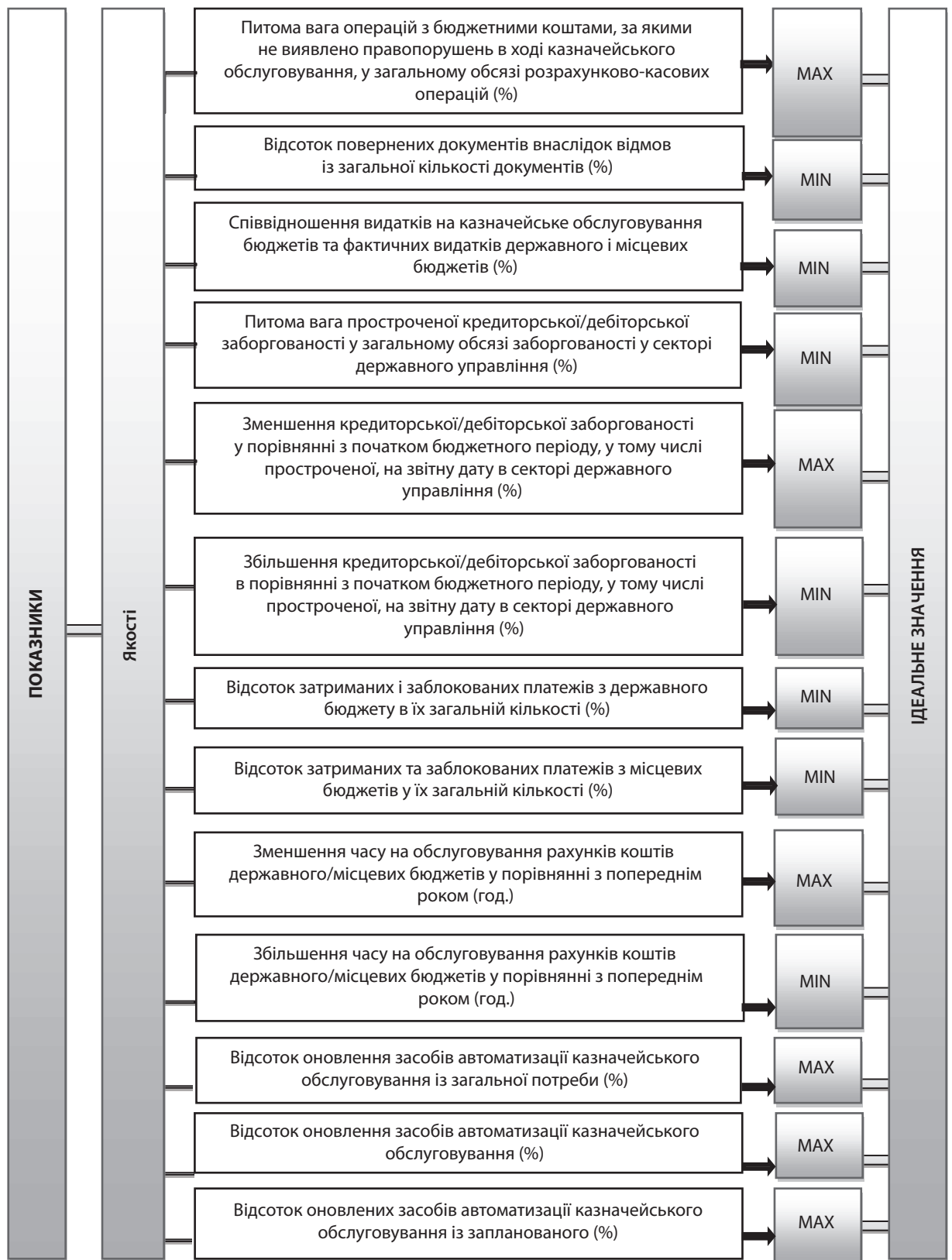


Рис. 3. Показники якості та їх ідеальні значення для моніторингу Фінансової та фінансової діяльності (КФКВК 0112) за бюджетними програмами, пов'язаними з функціонуванням апаратів органів державної влади

ТЕНДЕНЦІЇ ВИКОРИСТАННЯ ПОЗИКОВИХ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ У ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ЇХ ПЛАНУВАННЯ В ДОВГОСТРОКОВОМУ ПЕРІОДІ

© 2015 БЛИЗНЮК О. П., ІВАНЮТА О. М.

УДК 658.15 (477)

Близнюк О. П., Іванюта О. М. Тенденції використання позикових фінансових ресурсів у діяльності торговельних підприємств України та методичні аспекти їх планування в довгостроковому періоді

Цілями статті є: дослідження головних тенденцій, що склалися в процесі формування та використання позикових ресурсів у діяльності вітчизняних підприємств торгівлі за останні п'ять років; проведення порівняльного аналізу динаміки та структури основних джерел формування капіталу підприємств України в розрізі основних видів економічної діяльності; розробка методичного інструментарію планування обсягів і термінів залучення довгострокового кредиту та його апробація з метою надання оцінки ефективності та визначення результативності використання довгострокових позикових коштів у діяльності підприємств роздрібною торгівлі. Визначено особливості використання позикових фінансових ресурсів торговельними підприємствами України в сучасних умовах, проаналізовано динаміку та структуру основних джерел формування капіталу підприємств України в розрізі основних видів економічної діяльності. На основі аналізу виявлено, що найвищий рівень позикових коштів у загальній структурі сформованих фінансових ресурсів зафіксований у підприємств оптової та роздрібною торгівлі, що свідчить про їхню високу фінансову залежність від позикового капіталу. Запропонований методичний інструментарій планування та оцінки ефективності використання довгострокового кредиту на підприємствах роздрібною торгівлі дозволив визначити оптимальні часові й вартісні параметри залучення довгострокових кредитних ресурсів та спрогнозувати терміни їх окупності й показники результативності використання з урахуванням можливих обмежень і ризиків.

Ключові слова: позикові фінансові ресурси, кредити, капітал, планування, підприємства торгівлі.

Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 11.

Близнюк Оксана Павлівна – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: bliznukoksana.p@mail.ru

Іванюта Оксана Миколаївна – старший викладач кафедри фінансів, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: oks_nuta@mail.ru

УДК 658.15 (477)

UDC 658.15 (477)

Близнюк О. П., Іванюта О. М. Тенденции использования заёмных финансовых ресурсов в деятельности торговых предприятий Украины и методические аспекты их планирования в долгосрочном периоде

Целями статьи являются: исследование главных тенденций, сложившихся в процессе формирования и использования заемных ресурсов в деятельности отечественных предприятий торговли за последние пять лет; проведение сравнительного анализа динамики и структуры основных источников формирования капитала предприятий Украины в разрезе основных видов экономической деятельности; разработка методического инструментария планирования объемов и сроков привлечения долгосрочного кредита и его апробация с целью оценки эффективности и определения результативности использования долгосрочных заемных средств в деятельности предприятий розничной торговли. Определены особенности использования заемных финансовых ресурсов торговыми предприятиями Украины в современных условиях, проанализированы динамика и структура основных источников формирования капитала предприятий Украины в разрезе основных видов экономической деятельности. На основе анализа выявлено, что наивысший уровень заемных средств в общей структуре сформированных финансовых ресурсов зафиксирован у предприятий оптовой и розничной торговли, что свидетельствует об их высокой финансовой зависимости от заемного капитала. Предложенный в статье методический инструментарий планирования и оценки эффективности использования долгосрочного кредита на предприятиях розничной торговли позволил определить оптимальные временные и стоимостные параметры привлечения долгосрочных кредитных ресурсов и спрогнозировать сроки их окупаемости и показатели результативности использования с учетом возможных ограничений и рисков.

Ключевые слова: заемные финансовые ресурсы, кредиты, капитал, планирование, предприятия торговли.

Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Библ.:** 11.

Близнюк Оксана Павловна – кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры финансов, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: bliznukoksana.p@mail.ru

Іванюта Оксана Миколаївна – старший преподаватель кафедры финансов, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: oks_nuta@mail.ru

Blyzniuk O. P., Ivanyuta O. M. Trends in the Use of Borrowed Financial Resources in the Activities of Trading Enterprises in Ukraine, Methodical Aspects of their Long Term Planning

Objectives of article are: a study on the main trends, established in the process of generating and use of borrowed resources in the activities of domestic trade enterprises over the past five years; a comparative analysis of both dynamics and structure of the main sources of capital generating for enterprises of Ukraine in the context of major economic activities; development of methodical tools for planning both volume and maturity of long-term loans as well as its testing in order to assess the effectiveness and impact of using long-term borrowings in the activities of retail trade enterprises. Features of the use of borrowed financial resources by trading enterprises of Ukraine in modern context have been determined, both dynamics and structure of main sources for capital formation of enterprises of Ukraine have been analyzed in terms of the major economic activities. On the basis of the conducted analysis has been discovered that the highest level of borrowing in the overall structure of the generated financial resources was recorded for enterprises of wholesale and retail trade, reflecting their high financial dependence on borrowed capital. The proposed methodical tools for planning and evaluation of efficiency of the use of long-term loan at retail trade enterprises provided for determining the optimal time and cost parameters for attraction of the long-term credit resources as well as allowed to prognosticate the timing of their profitability along with the indicators of performance efficiency, taking into account possible limitations and risks.

Key words: borrowed financial resources, loans, capital, planning, trade enterprises.

Pic.: 3. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 11.

Blyzniuk Oksana P. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Finance, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: bliznukoksana.p@mail.ru

Ivanyuta Oksana M. – Senior Lecturer of the Department of Finance, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: oks_nuta@mail.ru

Сучасні ринкові умови ведення фінансово-господарської діяльності підприємницькими структурами та можливості інтеграції української економіки у світову економічну систему зумовили значне розширення прав суб'єктів підприємництва у виборі джерел фінансування.

В останні роки достатньо відчутним у процесі діяльності торговельних підприємств України став вплив зовнішніх чинників у вигляді інфляцій, зростання фінансових ризиків, посилення конкуренції на споживчому ринку, а також спостерігався дефіцит власних фінансових ресурсів разом з обмеженими можливостями наявних і потенційних джерел їх поповнення. Усе це створювало певні труднощі для підприємств торгівлі, для подолання яких був необхідний активний пошук нових ефективних джерел фінансування, які б дозволили мінімізувати комерційні та фінансові ризики та підвищити результативність фінансово-господарської діяльності в цілому. Необхідність стабільного функціонування та розвитку торговельних підприємств у поточному та довгостроковому періодах об'єктивно вимагає додаткового залучення позикових фінансових ресурсів з різних джерел та підвищення ефективності їх використання.

Загальновідомо, що підприємства, які використовують для фінансування своєї діяльності тільки власний капітал, звичайно мають найвищу фінансову стійкість, але це обмежує темпи їх розвитку, оскільки не може забезпечити формування додаткових активів у періоди сприятливої кон'юнктури ринку. Залучення позикових ресурсів дозволяє розширити фінансові можливості суб'єктів господарювання з метою збільшення вкладень в основний та оборотний капітал, інвестиційні проекти, отримання в перспективі більшої норми прибутку.

З огляду на вищевикладене, актуальним стає дослідження економічної сутності позикових фінансових ресурсів, джерел їх формування та напрямів ефективного використання, аналіз стану та ключових тенденцій залучення та використання позикових фінансових ресурсів торговельними підприємствами України в сучасних умовах, які спрямовуються на досягнення високих кінцевих результатів їх фінансово-господарської діяльності.

Дослідженню ролі та специфіки залучення і використання позикових ресурсів, їх впливу на фінансовий стан підприємства присвячено ряд наукових праць вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, таких як І. Т. Балабанова, В. В. Бочаров, І. В. Бланк, А. А. Дробозіна, О. В. Ефімова, В. В. Ковальов та ін.

Значний внесок у вивчення даної тематики зробили зарубіжні економісти, зокрема, З. Боді, Ю. Бріггем [3], Дж. Ван Хорн [5], Б. Колас, А. Крушвіц, С. Росс, Ф. Дж. Фабозці [4], Дж. І. Фіннерті, У. Ф. Шарп та ін.

В економічній літературі визначення сутності, ролі та функцій позикових ресурсів носить дискусійний характер, що підтверджується значною кількістю думок авторів наукових праць та підкреслює багатогранність цього поняття. Так, А. А. Мазаракі зазначає, що позикові ресурси являють собою сукупність різних за формою та умовами залучення зовнішніх фінансових ресурсів, які отримуються торговельним підприємством на зворотній та платній основі на певний період [6]. За Є. І. Бо-

родіним, позикові ресурси – це довгострокові кредити банків, кошти інших підприємств, облігаційні позики та ін. [7]. На думку інших науковців, позикові фінансові ресурси – це ресурси, що знаходяться тимчасово в розпорядженні підприємства і можуть використовуватися з метою досягнення статутних цілей. До їх складу входять отримані кредити та кошти, мобілізовані на фінансовому ринку [8].

Деякі автори вважають, що позикові фінансові ресурси – це в основному банківські позики, які відіграють значну роль у розвитку діяльності підприємств. За їх допомогою підприємства покривають потребу в грошових коштах для формування матеріальних запасів і витрат, сприяючи цим налагодженню безперервної роботи підприємств та збільшенню обсягів їх діяльності [9].

На нашу думку, позикові фінансові ресурси характеризують залучений підприємством капітал, який утворюється за рахунок внутрішніх та зовнішніх короткострокових і довгострокових джерел позикових коштів. Усі форми та види позикового капіталу, які використовуються підприємством в інвестиційній діяльності, являють собою його фінансові зобов'язання, що підлягають обслуговуванню та погашенню в передбачені строки.

Цілями статті є дослідження основних тенденцій у формуванні та використанні позикових ресурсів підприємствами торгівлі; порівняльний аналіз динаміки та структури основних джерел фінансових ресурсів, що формували капітал підприємств України в розрізі основних видів економічної діяльності; розробка методичного інструментарію планування залучення довгострокових позикових коштів та його апробація з метою оцінки ефективності використання довгострокового кредиту у діяльності підприємств роздрібної торгівлі.

Позикові фінансові ресурси відіграють значну роль у забезпеченні діяльності підприємств усіх форм власності та організаційно-правових форм господарювання. У підприємств торгівлі все частіше виникає потреба в залученні додаткових позикових коштів, які виступають своєрідними стимуляторами економічного розвитку підприємств, активізації та розширення обсягів їх фінансово-господарської діяльності, що дозволяє отримувати додатковий прибуток на вкладений в активи капітал.

Значною мірою необхідність використання позикових ресурсів у торговельній сфері пов'язана з невідповідальністю в часі між витратами підприємств на закупівлю товарів та отриманням виручки від їх продажу.

Потреба торговельних підприємств у кредитних ресурсах виникає також у зв'язку з необхідністю здійснення витрат на створення сезонних товарних запасів, виникненням ускладнень у розрахунках з постачальниками товарів, виконанням фінансових зобов'язань перед бюджетом, банками, страховими організаціями, здійсненням інвестиційної діяльності тощо.

Використання різних форм кредитування дозволяє торговельним підприємствам прискорити рух грошових і матеріальних ресурсів шляхом забезпечення своєчасних розрахунків, перерозподілу коштів, що, у свою чергу,

дає йому можливість максимально ефективно здійснювати свою фінансово-господарську діяльність [6].

Відзначимо основні форми залучення підприємствами торгівлі позикових фінансових ресурсів, які є найбільш вагомими джерелами формування загального обсягу інвестованого в активи капіталу:

- ✦ *банківський кредит* (довгостроковий і короткостроковий) – це позикові кошти, що надаються кредиторами (банками) позичальникам (підприємствам торгівлі) в тимчасове користування на умовах забезпеченості, повернення, строкості, платності та цільового характеру використання. Торговельні підприємства використовують довгострокові позики переважно для фінансування основного капіталу (необоротних активів), середньо- та короткострокові позикові кошти – для формування та збільшення обсягу оборотного капіталу (оборотних активів);
- ✦ *комерційний (товарний) кредит* – це особливий вид кредиту, який надається у товарній формі, а погашається у грошовій, з відстрочкою або розстрочкою платежу; він займає провідне місце у процесі формування короткострокових позикових ресурсів торговельних підприємств;
- ✦ *облігаційні позики* – передбачають залучення позикових ресурсів підприємством шляхом випуску та продажу власних облігацій на певних, заздалегідь визначених правових умовах. Це є вигідною формою залучення капіталу, оскільки власники облігацій не мають права втручатися в господарську діяльність емітента на відміну від акцій, які дають право участі в капіталі та розподілі прибутків;
- ✦ *фінансовий лізинг* – специфічна форма організації кредитно-фінансових відносин, що поєднує в собі елементи кредитування в натуральній та грошовій формах і є одним із привабливих способів отримання на умовах товарного кредиту лізингового майна на довгостроковій платній основі.

Аналіз розрахункових показників, зроблених на основі офіційних даних Державної служби статистики України [1] та Національного банку України [2], показав, що частка обсягу позикових фінансових ресурсів, які використовували підприємства, основним видом економічної діяльності яких є оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, у загальному фонді формування позикових коштів усіх підприємств України, протягом п'яти років (2009–2013 рр.), становила приблизно третину, нарівні з промисловими підприємствами, і мала тенденцію до незначного зниження: на 01.01.2009 р. – 30,3%; на 01.01.2014 р. – 27,9% (табл. 1, рис. 1).

Питома вага позикових фінансових ресурсів у формуванні джерел сукупного капіталу підприємств України (рис. 2), відрізняється залежно від виду економічної діяльності. Так, найвищий рівень позикових коштів у загальній структурі сформованих фінансових ресурсів за період 01.01.2010 – 01.01.2014 рр. зафіксований у підприємств

оптової та роздрібною торгівлі (на 01.01.2009 р. – 90,2%; на 01.01.2014 р. – 91,5%, (+1,3%). Далі за питомою вагою кредитних ресурсів у структурі формування загального капіталу йдуть підприємства будівництва (на 01.01.2009 р. – 79,8%; на 01.01.2014 р. – 89,0%, (+9,2%) та підприємства промисловості, які залучали приблизно 60% позикових коштів для фінансування господарської діяльності. Помірний рівень частки залучення та використання позикових фінансових ресурсів у загальному обсязі інвестованого в діяльність капіталу спостерігався на підприємствах сільськогосподарського, лісового та рибного господарства (на 01.01.2009 р. – 49,9%; на 01.01.2014 р. – 49,9%; на підприємствах транспорту та складського господарства (на 01.01.2009 р. – 43,8%; на 01.01.2014 р. – 52,1%, (+8,3%) (рис. 2).

Порівняльний аналіз динаміки та структури основних джерел фінансових ресурсів, що формували капітал підприємств України, у розрізі основних видів економічної діяльності, протягом аналізованого періоду (01.01.2009 – 01.01.2014 рр.) свідчить про наявну диспропорцію у співвідношенні між власними, довгостроковими та короткостроковими позиковими коштами, які формували сукупний обсяг фінансових ресурсів та використовувалися підприємствами оптової та роздрібною торгівлі, з ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів для фінансово-ресурсного забезпечення своєї господарської діяльності (табл. 2, рис. 3).

Аналіз динаміки та структури складових джерел фінансових ресурсів, які формували капітал підприємств оптової та роздрібною торгівлі України за період з 01.01.2009 по 01.01.2014 рр., показав (див. табл. 2), що темпи зростання довгострокових і поточних зобов'язань і забезпечень підприємств даного виду діяльності випереджали темпи збільшення абсолютних та структурних показників власного капіталу. Так, протягом досліджуваного періоду спостерігалися різновекторні тенденції (див. табл. 2): відбувалося зростання абсолютних сум і питомої ваги довгострокових зобов'язань (на 01.01.2009 р. – 14,35%; на 01.01.2014 р. – 14,62% (+0,27%) і короткострокових позикових коштів і поточних зобов'язань (на 01.01.2009 р. – 75,16%; на 01.01.2014 р. – 76,89% (+1,73%)), і водночас, поступово знижувалася сума та частка в загальній структурі інвестованого в активи капіталу, власних коштів торговельних підприємств – на 01.01.2009 р. – 10,5%; на 01.01.2014 р. – 8,5% (-2,0%).

Враховуючи важливість та незамінність позикових фінансових ресурсів у діяльності торговельних підприємств, особливу увагу фінансовим менеджерам треба звернути на планування обсягів залучення довго- та короткострокових кредитних ресурсів та прогнозування термінів їх використання й окупності в результаті фінансово-господарської діяльності підприємств торгівлі.

Процеси, пов'язані із залученням, розміщенням, використанням та відтворенням довгострокових і короткострокових позикових фінансових ресурсів на стратегічному та тактично-оперативному рівнях в організаційній системі управління, мають свою специфіку та певні відмінності, які слід обов'язково враховувати на етапах руху та трансформації позикових фінансових ресурсів на підприємствах роздрібною торгівлі.

**Питома вага позикових коштів у формуванні позикового капіталу підприємств України,
у розрізі основних видів економічної діяльності**

Показник \ Рік	на 01.01.2009	на 01.01.2010	на 01.01.2011	на 01.01.2012	на 01.01.2013	на 01.01.2014
1. Капітал підприємств, усього, млн грн	3169685,3	3493792,0	4037635,8	4646925,2	5356462,9	5712274,8
– у тому числі власний капітал, %	36,91	35,84	35,50	35,59	35,72	34,14
– у тому числі позиковий капітал, %	63,09	64,16	64,50	64,41	64,28	65,86
Питома вага позикових коштів у сукупному позиковому капіталі усіх підприємств, %						
2.1. Сільське, лісове та рибне господарство	3,41	3,14	2,92	3,48	3,81	4,15
2.2. Промисловість	28,9	29,7	31,2	30,7	31,1	30,6
2.3. Будівництво	5,6	5,0	4,6	6,8	6,6	6,9
2.4. Оптова та роздрібна торгівля; ремонт авто- транспортних засобів	30,3	30,3	29,5	27,9	28,0	27,9
2.5. Транспорт, складське го- сподарство, поштова та кур'єрська діяльність	6,4	5,7	5,6	4,6	5,2	5,2
2.6. Тимчасове розміщування й організація харчування	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6
2.7. Фінансова та страхова діяльність	4,7	5,2	4,8	5,4	4,4	4,3
2.8. Інші види економічної діяльності	20,3	20,4	20,8	20,4	20,3	20,3

Джерело: розраховано авторами на основі даних [1].

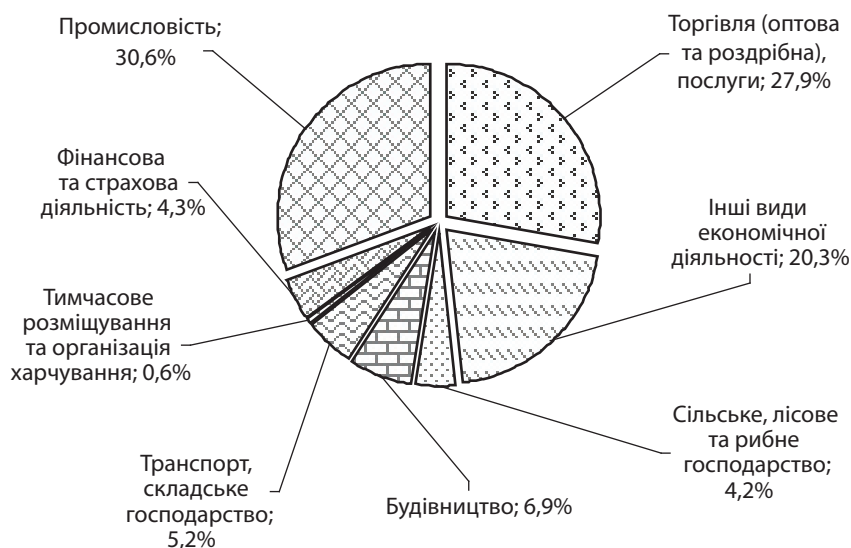


Рис. 1. Порівняльна структура частки позикових фінансових ресурсів у загальній структурі їх формування усіх підприємств України за основними видами економічної діяльності на 01.01.2014 р.

Джерело: побудовано авторами на основі даних [1], табл. 1.

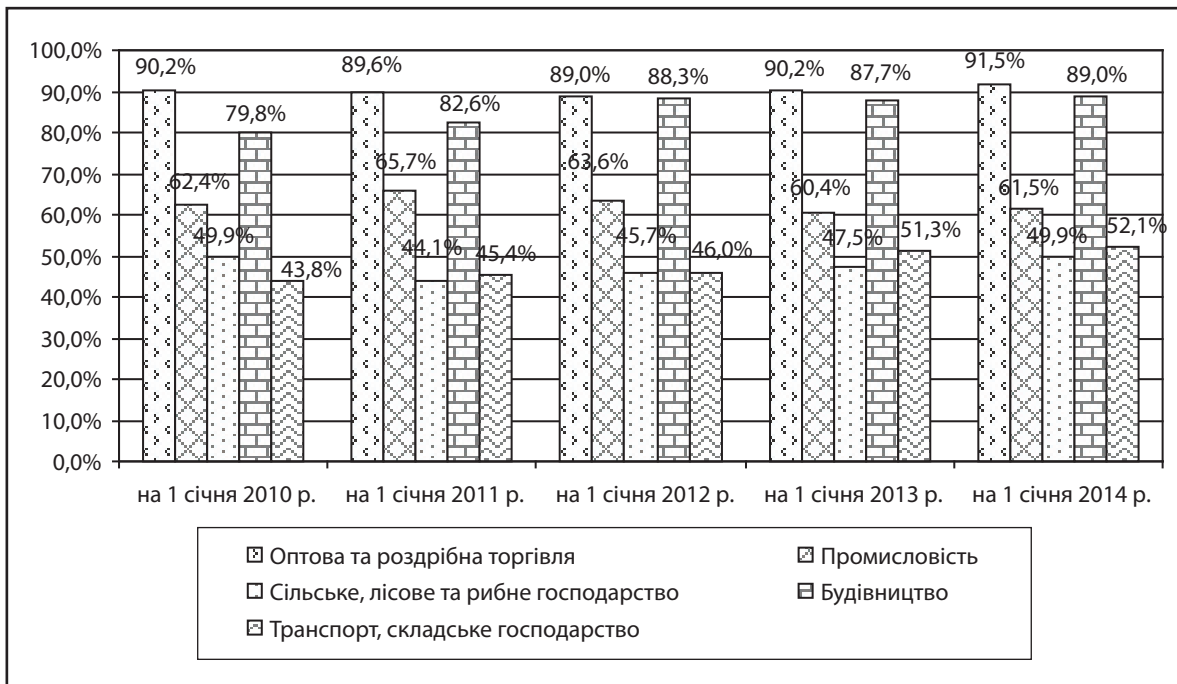


Рис. 2. Динаміка питомої ваги використання позикових фінансових ресурсів у формуванні капіталу підприємств України, в розрізі основних видів економічної діяльності, станом на 01.01.2010 – 01.01.2014 рр., %

Джерело: побудовано авторами на основі даних [1].

Таблиця 2

Динаміка абсолютної величини та структури джерел формування капіталу підприємств України за видами економічної діяльності

Капітал за видами економічної діяльності	Рік					
	на 01.01.2009	на 01.01.2010	на 01.01.2011	на 01.01.2012	на 01.01.2013	на 01.01.2014
1	2	3	4	5	6	7
1. Капітал підприємств, усього, млн грн, у т. ч.:	3169685,3	3493792,0	4037635,8	4646925,2	5356462,9	5712274,8
– власні кошти, %	36,91	35,84	35,5	35,59	35,72	34,14
– довгострокові позикові кошти, %	17,67	16,97	16,37	16,37	18,53	18,74
– короткострокові позикові кошти, %	45,42	47,19	48,13	48,04	45,75	47,12
2. Оптова та роздрібна торгівля; ремонт, млн грн, у т. ч.:	676010,9	753180	857900,2	939557,1	1071059,1	1148632,8
– власні кошти, %	10,49	9,78	10,39	10,99	9,83	8,49
– довгострокові позикові кошти, %	14,35	13,65	13,19	13,62	13,8	14,62
– короткострокові позикові кошти, %	75,16	76,57	76,42	75,39	76,37	76,89
3. Промисловість, млн грн, у т. ч.:	975231,3	1067615,9	1237861,6	1446272,2	1769878,2	1872235,9
– власні кошти, %	40,81	37,57	34,32	36,38	39,57	38,52
– довгострокові позикові кошти, %	16,68	15,97	14,97	15,81	19,6	19,6
– короткострокові позикові кошти, %	42,51	46,46	50,71	47,81	40,83	41,88
4. Сільське, лісове та рибне господарство, млн грн, у т. ч.:	130677,1	141257,4	172364,6	227471,2	276348,7	313096,8

1	2	3	4	5	6	7
– власні кошти, %	47,85	50,13	55,87	54,27	52,47	50,09
– довгострокові позикові кошти, %	17,35	15,25	14,29	13,11	12,76	13,74
– короткострокові позикові кошти, %	34,8	34,62	29,84	32,62	34,77	36,17
5. Будівництво, млн грн, у т. ч.:	139339,1	140660,7	145539,2	230532,5	259212,4	293017,2
– власні кошти, %	19,88	20,18	17,43	11,73	12,29	11,0
– довгострокові позикові кошти, %	23,8	23,4	24,63	23,41	29,65	29,38
– короткострокові позикові кошти, %	56,32	56,42	57,94	64,86	58,06	59,52
6. Транспорт, складське господарство, млн грн, у т. ч.:	277946,8	294510,7	321389,5	301424,1	346390,8	374322,1
– власні кошти, %	54,06	56,24	54,57	54	48,7	47,91
– довгострокові позикові кошти, %	18,26	17,18	15,37	12,87	18,87	18,21
– короткострокові позикові кошти, %	27,68	26,58	30,06	33,13	32,43	33,88
7. Тимчасове розміщення й організація харчування, млн грн, у т. ч.:	17080,9	20862,0	24627,4	29975,0	33728,7	37009,4
– власні кошти, %	41,26	51,25	46,4	39,34	39,6	37,28
– довгострокові позикові кошти, %	28,77	24,02	23,13	27,76	28,13	26,47
– короткострокові позикові кошти, %	29,97	24,73	30,47	32,9	32,27	36,25
8. Фінансова та страхова діяльність, млн грн, у т. ч.:	169472	197494,5	301603,8	373596,2	361917,7	366595,2
– власні кошти, %	44,45	40,71	58,78	57,03	58,37	55,83
– довгострокові позикові кошти, %	16,55	19,56	14,32	11,97	13,83	15,3
– короткострокові позикові кошти, %	39,0	39,73	26,9	31,0	27,8	28,87
9. Інші види економічної діяльності, млн грн, у т. ч.:	783927,2	878210,8	976349,5	1098096,9	1237927,3	1307365,4
– власні кошти, %	48,25	48,01	44,4	44,3	43,41	41,68
– довгострокові позикові кошти, %	20,51	19,46	20,87	20,8	21,08	20,88
– короткострокові позикові кошти, %	31,24	32,53	34,73	34,9	35,51	37,44

Джерело: розраховано авторами на основі даних [1].

У системі управління фінансовими ресурсами та оптимізації структури їхніх джерел ефективність залучення та використання довгострокового позикового капіталу в діяльності торговельного підприємства, враховуючи тривалість термінів його залучення та використання, пропонуємо визначати на основі використання методичного інструментарію кількісної оцінки вартості грошових потоків у часі: співставлення майбутніх грошових потоків, які потрібно сплатити кредитор (банку), з урахуванням ризикових та інфляційних чинників,

та дисконтованих грошових потоків, які генеруються (повертаються) в процесі використання довгострокових позикових коштів, вкладених в активи торговельного підприємства.

Доцільність та ефективність залучення визначеного обсягу довгострокових позикових фінансових ресурсів у процесі оптимізації структури капіталу за критерієм ефективності його використання в торговельному підприємстві можна оцінити за допомогою розрахунку таких показників.

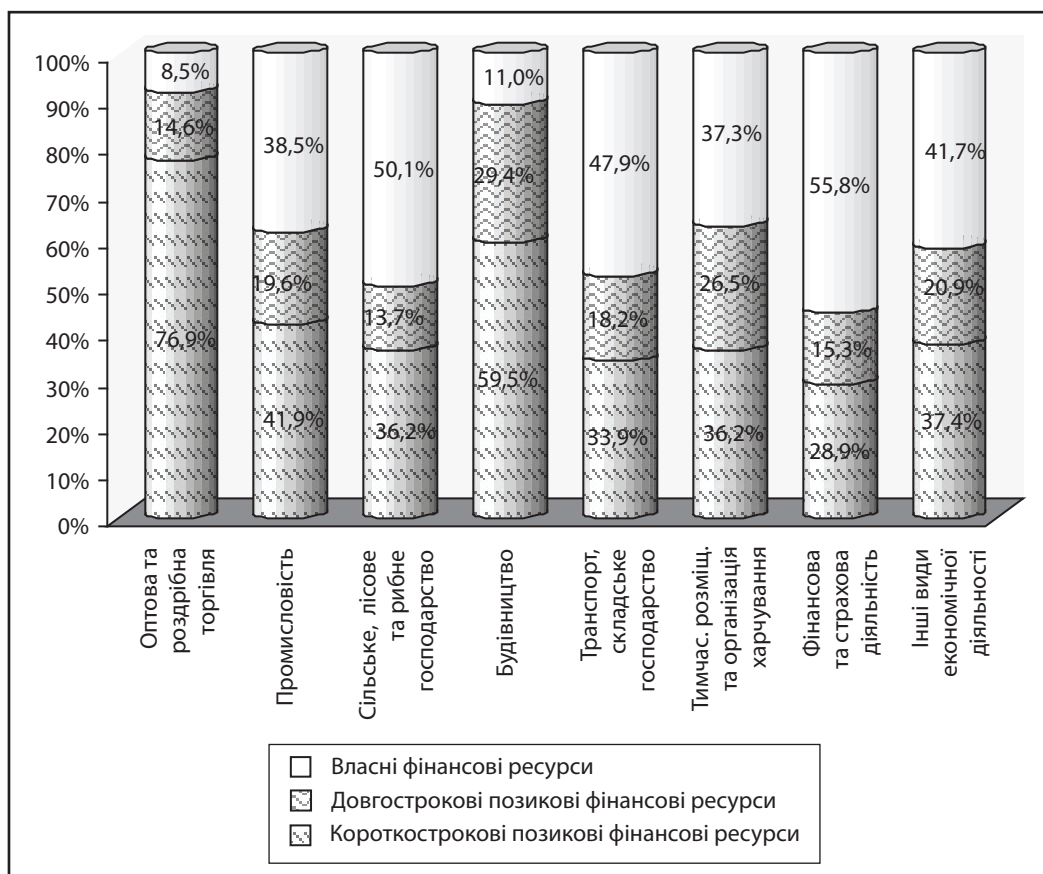


Рис. 3. Структура джерел формування фінансових ресурсів підприємств України, в розрізі основних видів економічної діяльності, на 01.01.2014 р., %

Джерело: побудовано авторами на основі даних [1], табл. 2.

1. Коефіцієнт співвідношення між очікуваною сумою дисконтованого майбутнього вільного грошового потоку до фінансування (*Free Cash-flow*), приведений до сучасної вартості, генерований у процесі використання довгострокового кредиту у фінансово-господарській діяльності торговельного підприємства у визначеному періоді, та майбутньою вартістю довгострокових позикових коштів, які в сукупності має сплатити торговельне підприємство кредиту (банку) в кінці терміну використання довгострокового кредиту з урахуванням відсоткової ставки, ризикової надбавки до неї та прогнозованого темпу інфляції.

Величина *Free Cash-flow* визначає рівень фінансової залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування і є джерелом самофінансування його господарської діяльності та фінансового забезпечення обслуговування зовнішніх джерел фінансування [10, 11].

Ідентифікацію та інтерпретацію результатів оцінки рівня ефективності залучення та використання довгострокових позикових фінансових ресурсів (довгострокового банківського кредиту) у фінансово-господарській діяльності підприємства роздрібної торгівлі слід, на нашу думку, проводити за такими формалізованими критеріями:

$K_{EF \text{ ДПК}} > 1$ – ефективне залучення та використання довгострокового позикового капіталу;

$K_{EF \text{ ДПК}} = 1$ – залучення та використання довгострокового позикового капіталу на рівні окупності;

$K_{EF \text{ ДПК}} < 1$ – неефективне залучення та використання довгострокового позикового капіталу.

2. Другим показником прийняття управлінського рішення про доцільність залучення та ефективність використання довгострокових позикових фінансових ресурсів у процесі оптимізації структури капіталу торговельного підприємства, на наш погляд, може служити показник терміну окупності майбутньої вартості довгострокового позикового капіталу, що інвестований в активи і використовується торговельним підприємством протягом визначеного періоду, який треба порівнювати із зафіксованим у кредитній угоді, строком повернення довгострокових позикових коштів із визначеною сумою відсоткових платежів, які необхідно сплатити кредиту (банку).

Ідентифікацію та інтерпретацію результатів оцінки рівня ефективності використання довгострокових позикових фінансових ресурсів слід проводити шляхом порівняння термінів окупності (у роках) довгострокового позикового капіталу в процесі його використання торговельним підприємством і визначених у кредитних угодах термінів від моменту залучення до строку повернення кредиторам довгострокових позикових коштів (у роках):

$T_{OK \text{ ДПК}} < T_{ЗАЛ \text{ ДПК}}$ – ефективне залучення та використання довгострокових позикових фінансових ресурсів;

$T_{OK \text{ ДПК}} = T_{ЗАЛ \text{ ДПК}}$ – залучення та використання довгострокових позикових фінансових ресурсів на рівні окупності;

$T_{ОКДПК} > T_{ЗАЛДПК}$ – неефективне залучення та використання довгострокових позикових фінансових ресурсів торговельним підприємством.

У табл. 3 наведено методику оцінки ефективності залучення та використання довгострокового кредиту та результати її апробації на прикладі умовного підприємства роздрібною торгівлі.

Розрахунки засвідчили, що в результаті залучення довгострокового банківського кредиту в сумі 1504,2 тис. грн на 5 років під базову ставку 22,55%, з урахуванням премії за ризик у розмірі 2,3% та середньорічного темпу інфляції 10,0% (середньозважена ставка за довгостроковий кредит склала 34,85%), за умови середньорічного темпу зростання вільного грошового потоку (*FCF*) на 12,0%, генерованого в процесі використання довгострокових позикових коштів у діяльності торговельного підприємства, отримано такі показники ефективності:

1) коефіцієнт співвідношення між сумою дисконтованого вільного грошового потоку, отриманого за 5 років, та майбутньою вартістю довгострокових позикових коштів, які треба сплатити банку, склав 1,4209 ($1,4209 > 1$), що свідчить про достатню ефективність операції із залучення та використання довгострокового кредиту даним торговельним підприємством;

2) термін окупності довгострокової позики, з виплатою відсотків за неї, складає для даного підприємства торгівлі 3,52 року, що менше на півтора року запланованого строку кредитування, який дорівнює 5-ти рокам (див. табл. 3).

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи основні результати дослідження тенденцій залучення позикових фінансових ресурсів суб'єктами господарювання, на основі аналізу їх ролі та оцінки ефективності використання у фінансово-господарській діяльності торговельних підприємств України, можна виділити такі ключові моменти:

- ✦ позикові фінансові ресурси є вагомим та необхідним джерелом формування капіталу суб'єктів підприємництва усіх видів діяльності в сучасних умовах господарювання. Особливо це позначилося на діяльності підприємств оптової та роздрібною торгівлі України, в яких питома вага позикових коштів складає більше, ніж 90% загальної суми інвестованого в активи капіталу;
- ✦ торговельні підприємства в Україні є найбільшими позичальниками фінансових ресурсів з різноманітних джерел, поряд з підприємствами промисловості: на частку цих двох видів діяльності припадає біля 60% усього позикового фонду країни;
- ✦ об'єктивна необхідність стабільного функціонування та розвитку торговельних підприємств у поточному та довгостроковому періодах об'єктивно вимагає постійного залучення позикових фінансових ресурсів з різних джерел та підвищення ефективності їх використання;
- ✦ основною вимогою ефективного управління позиковими коштами на підприємствах торгівлі повинна стати оптимізація їх структури за кри-

теріями мінімізації вартості, ризику та термінів залучення з метою забезпечення фінансової стійкості, платоспроможності та фінансової рівноваги, збільшення економічної рентабельності вкладеного в активи позикового капіталу;

- ✦ одним із ключових напрямів удосконалення управління позиковими фінансовими ресурсами на підприємствах торгівлі ми вважаємо розробку якісного методичного інструментарію, що дозволить планувати оптимальні часові та вартісні параметри залучених довго- та короткострокових кредитних ресурсів та прогнозувати результативність й терміни окупності позичених коштів у процесі їх використання у фінансово-господарській діяльності підприємств торгівлі з урахуванням можливих обмежень і ризиків. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Структура балансу підприємств за видами економічної діяльності // Публікація документів Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2013/fin/sbp/sbp_u/sbp_4_13_u.htm
2. Заборгованість підприємств торгівлі за кредитами // Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>
3. Bringham, E. F. Financial management: theory and practice / E. F. Bringham, M. C. Ehrhardt. – Thomson South-Western, 2008. – 1074 p.
4. Fabozzi, F. J. Financial Management and Analysis / F. J. Fabozzi. – John Wiley & Sons, Inc., 2008. – 1022 p.
5. Ван Хорн, Дж. К. Основы управления финансами Дж. К. ван Хорн / Пер. с англ. / Гл. ред. серии Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 800 с.
6. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства : підручник для вузів / А. А. Мазаракі [та ін.] ; під ред. проф. Н. М. Ушакової. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.
7. Финансы предприятий : учеб. пособие / Е. А. Бородин, Ю. С. Голиков, Н. В. Колчин [и др.]. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – 208 с.
8. Финанси: курс для финансистів : навч. посіб. / [За ред. В. І. Осипцева]. – К. : Знання, 2008. – 567 с.
9. Гайдук І. О. Фінансові ресурси як джерело формування активів торговельного підприємств // Матеріали І міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції Львівської комерційної академії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukdocz.com/doc/76048/formati-pdf--l.vivs_ka-komercijna-akademiya
10. Фінансовий менеджмент : підручник / [Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін]. – К. : КНЕУ, 2005. – 535 с.
11. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посібник / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.

REFERENCES

- Bringham, E. F., and Ehrhardt, M. C. *Financial management: theory and practice*: Thomson South-Western, 2008.
- Borodin, E. A. et al. *Finansy predpriatij* [Finance companies]. Moscow: Banki i birzhi; YuNITI, 1995.
- Fabozzi, F. J. *Financial Management and Analysis*: John Wiley & Sons, Inc., 2008.
- Finansy: kurs dlia finansystiv* [Finance: Course for financiers]. Kyiv: Znannia, 2008.

Таблиця 3

Методичний інструментарій та результати апробації планування та оцінки ефективності використання довгострокового кредиту на підприємстві роздрібно-торгівлі

Показник	Прогнозний період (у роках)					За 5 років
	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік	
1. Сучасна вартість (сума) отриманого у позику довгострокового кредиту ($PV_{ДПК}$), тис. грн	1504,2	-	-	-	-	1504,2
2. Коефіцієнт компаундування (наращення): $K_{КОМП} = [(1 + I_{БАЗ} + P_H) \times (1 + T_{НФЛ})]^n$	1,3485	1,8185	2,4522	3,3068	4,4592	-
3. Майбутня вартість (сума) отриманого у позику довгострокового кредиту ($FV_{ДПК}$), тис. грн: $FV_{ДПК} = PV_{ДПК} \times [(1 + I_{БАЗ} + P_H) \times (1 + T_{НФЛ})]^n$	2028,4	2735,3	3688,6	4974,0	6707,5	6707,5
4. Очікуваний майбутній грошовий потік, генерований у процесі використання довгострокового кредиту: $FCF_n = CF_o + CF_T$, тис. грн	3600,8	4032,9	4516,8	5058,9	5665,9	22875,3
5. Коефіцієнт дисконтування ($K_{ДИСК}$): $K_{ДИСК} = \frac{1}{[(1 + I_{БАЗ} + P_H) \times (1 + T_{НФЛ})]^n}$	0,7416	0,5499	0,4078	0,3024	0,2243	-
6. Дисконтований вільний грошовий потік до фінансування, тис. грн: $Диск FCF_n = FCF_n \times K_{ДИСК}$	2670,2	2217,8	1842,0	1529,8	1270,9	9530,7
7. Коефіцієнт ефективності використання довгострокового кредиту ($K_{ЕФ ДПК}$): $K_{ЕФ ДПК} = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{FCF_n}{[(1 + I_{БАЗ} + P_H) \times (1 + T_{НФЛ})]^t}}{PV_{ДПК} \times [(1 + I_{БАЗ} + P_H) \times (1 + T_{НФЛ})]^n}$	1,3164	1,7870	1,8245	1,6606	1,4209	1,4209 > 1
8. Термін окупності довгострокового позикового капіталу (банківського кредиту) ($T_{ОК ДПК}$): $T_{ОК ДПК} = \frac{PV_{ДПК} \times [(1 + I_{БАЗ} + P_H) \times (1 + T_{НФЛ})]^n}{\sum_{t=1}^n \frac{FCF_n}{[(1 + I_{БАЗ} + P_H) \times (1 + T_{НФЛ})]^t}}$	1,06	1,44	1,94	2,61	3,52	3,52 < 5

Finansovy menedzhment [Financial management]. Kyiv: KNEU, 2005.

Haiduk, I. O. "Finansovi resursy iak dzherelo formuvannia aktyviv torhovelnoho pidpriumstv" [Financial resources as the source of the assets of the trading companies]. http://ukdocz.com/doc/76048/formati-pdf---l.vivs._ka-komercijna-akademiya

Mazaraki, A. A. et al. *Ekonomika torhovelnoho pidpriumstva* [Economy trading company]. Kyiv: Khreshchatyk, 1999.

"Struktura balansu pidpriumstv za vydamy ekonomichnoi diialnosti" [Balance structure of enterprises by economic activity].

Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2013/fin/sbp/sbp_u/sbp_4_13_u.htm

Tereshchenko, O. O. *Finansova diialnist sub'iektiv hospodariuvannia* [Financial activities of business entities]. Kyiv: KNEU, 2003.

Van Khorn, Dzh. K. *Osnovy upravleniia finansami* [Fundamentals of Financial Management]. Moscow: Finansy i statistika, 2001.

"Zaborhovanist pidpriumstv torhivli za kredytamy" [Amounts due from commercial loans]. Ofitsiyni sait Natsionalnoho banku Ukrainy. <http://www.bank.gov.ua>

УДК 658.14:005.21

ФУНКЦІОНАЛЬНА МОДЕЛЬ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ

© 2015 ПЕДЧЕНКО Н. С., ДУДА М. О.

УДК 658.14:005.21

Педченко Н. С., Дуда М. О. Функціональна модель фінансового забезпечення діяльності інститутів спільного інвестування

Метою статті є розробка функціональної моделі ефективного фінансового забезпечення діяльності інститутів спільного інвестування (ІІ) та визначення їх головних складових елементів. Розкрито склад фінансового забезпечення функціонування ІІ, визначено взаємозв'язки між даними елементами та сформовано функціональну модель фінансового забезпечення діяльності ІІ, за допомогою якої було відображено розширене та цілісне уявлення про ефективні концептуальні засади забезпечення їх функціонування. Необхідно відзначити, що функції фінансового забезпечення діяльності є основоположним елементом у визначенні концептуальних засад фінансового забезпечення діяльності ІІ, цей компонент і його складові здійснюються на основі реалізації саме фінансових методів, важелів та інструментів. Перспективами подальших досліджень є формування ефективної концепції фінансового забезпечення діяльності ІІ, які будуть включати стратегічну мету та пріоритетні завдання фінансового забезпечення діяльності ІІ; механізм фінансового забезпечення та складові елементи, на яких він формується; заходи щодо залучення фінансових ресурсів та активізація діяльності; основні результати діяльності ІІ.

Ключові слова: засади фінансового забезпечення, фінансові важелі, фінансові інструменти, функції фінансового забезпечення.

Рис.: 2. **Бібл.:** 11.

Педченко Наталія Сергіївна – доктор економічних наук, професор кафедри фінансів та банківської справи, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Коваля, 3, Полтава, 36014, Україна)

E-mail: pedchenko_ns@ukr.net

Дуда Марина Олександрівна – асистент, кафедра фінансів та банківської справи, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Коваля, 3, Полтава, 36014, Україна)

E-mail: marina.duda86@mail.ru

УДК 658.14:005.21

Педченко Н. С., Дуда М. А. Функциональная модель финансового обеспечения деятельности институтов совместного инвестирования

Целью статьи является разработка функциональной модели эффективного финансового обеспечения деятельности институтов совместного инвестирования (ИСИ) и определение их основных составных элементов. Раскрыт состав финансового обеспечения функционирования ИСИ, определены взаимосвязи между данными элементами и сформирована функциональная модель финансового обеспечения деятельности ИСИ, с помощью которой было отражено расширенное и целостное представление об эффективных концептуальных основах обеспечения их функционирования. Необходимо отметить, что функции финансового обеспечения деятельности являются основополагающим элементом в определении концептуальных основ финансового обеспечения деятельности ИСИ, этот компонент и его составляющие осуществляются на основе реализации именно финансовых методов, рычагов и инструментов. Перспективами дальнейших исследований являются формирование эффективной концепции финансового обеспечения деятельности ИСИ, которые будут включать стратегической цели и приоритетные задачи финансового обеспечения деятельности ИСИ; механизм финансового обеспечения и составляющие элементы, на которых он формируется; меры по привлечению финансовых ресурсов и активизация деятельности; основные результаты деятельности ИСИ.

Ключевые слова: основы финансового обеспечения, финансовые рычаги, финансовые инструменты, функции финансового обеспечения.

Рис.: 2. **Библ.:** 11.

Педченко Наталья Сергеевна – доктор экономических наук, профессор кафедры финансов и банковского дела, Полтавский университет экономики и торговли (ул. Коваля, 3, Полтава, 36014, Украина)

E-mail: pedchenko_ns@ukr.net

Дуда Марина Александровна – ассистент, кафедра финансов и банковского дела, Полтавский университет экономики и торговли (ул. Коваля, 3, Полтава, 36014, Украина)

E-mail: marina.duda86@mail.ru

UDC 658.14:005.21

Pedchenko N. S., Duda M. O. A Functional Model of Financial Securing the Activities of Institutions of Joint Investment

The article is aimed at developing a functional model for the effective financial securing the activities of institutions of joint investment (IJ) and determining their major constituents. Content of the financial securing the functioning of IJ has been disclosed, correlations between the indicated elements have been identified and a functional model of financial securing the activities of IJ has been built, which reflect an enhanced and holistic view on the effective conceptual bases of securing their function. It should be noted that functions of the financial securing of activities are a fundamental element in the definition of the conceptual framework of financial securing the activities of IJ, this component and its constituents are based on implementation of financial methods, leverages and tools. Prospects of further research are formation of an effective concept of financial securing the activities of ISI, which will include strategic objectives and priorities of financial securing the activities of IJ; mechanism for financial securing and the constituents, on basis of which it is formed; measures to attract financial resources and revitalization of activity; main results of the activity of IJ.

Key words: basics of financial securing, financial leverages, financial tools, functions of financial securing.

Pic.: 2. **Bibl.:** 11.

Pedchenko Natalia S. – Doctor of Science (Economics), Professor of the Department of Finance and Banking, Poltava University of Economics and Trade (vul. Kovalya, 3, Poltava, 36014, Ukraine)

E-mail: pedchenko_ns@ukr.net

Duda Marina O. – Assistant, Department of Finance and Banking, Poltava University of Economics and Trade (vul. Kovalya, 3, Poltava, 36014, Ukraine)

E-mail: marina.duda86@mail.ru

Finansovy menedzhment [Financial management]. Kyiv: KNEU, 2005.

Haiduk, I. O. "Finansovi resursy iak dzherelo formuvannia aktyviv torhovelnoho pidpriumstv" [Financial resources as the source of the assets of the trading companies]. http://ukdocz.com/doc/76048/formati-pdf---l.vivs._ka-komercijna-akademiya

Mazaraki, A. A. et al. *Ekonomika torhovelnoho pidpriumstva* [Economy trading company]. Kyiv: Khreshchatyk, 1999.

"Struktura balansu pidpriumstv za vydamy ekonomichnoi diialnosti" [Balance structure of enterprises by economic activity].

Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2013/fin/sbp/sbp_u/sbp_4_13_u.htm

Tereshchenko, O. O. *Finansova diialnist sub'iektiv hospodariuvannia* [Financial activities of business entities]. Kyiv: KNEU, 2003.

Van Khorn, Dzh. K. *Osnovy upravleniia finansami* [Fundamentals of Financial Management]. Moscow: Finansy i statistika, 2001.

"Zaborhovanist pidpriumstv torhivli za kredytamy" [Amounts due from commercial loans]. Ofitsiyni sait Natsionalnoho banku Ukrainy. <http://www.bank.gov.ua>

УДК 658.14:005.21

ФУНКЦІОНАЛЬНА МОДЕЛЬ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ

© 2015 ПЕДЧЕНКО Н. С., ДУДА М. О.

УДК 658.14:005.21

Педченко Н. С., Дуда М. О. Функціональна модель фінансового забезпечення діяльності інститутів спільного інвестування

Метою статті є розробка функціональної моделі ефективного фінансового забезпечення діяльності інститутів спільного інвестування (ІІ) та визначення їх головних складових елементів. Розкрито склад фінансового забезпечення функціонування ІІ, визначено взаємозв'язки між даними елементами та сформовано функціональну модель фінансового забезпечення діяльності ІІ, за допомогою якої було відображено розширене та цілісне уявлення про ефективні концептуальні засади забезпечення їх функціонування. Необхідно відзначити, що функції фінансового забезпечення діяльності є основоположним елементом у визначенні концептуальних засад фінансового забезпечення діяльності ІІ, цей компонент і його складові здійснюються на основі реалізації саме фінансових методів, важелів та інструментів. Перспективами подальших досліджень є формування ефективної концепції фінансового забезпечення діяльності ІІ, які будуть включати стратегічну мету та пріоритетні завдання фінансового забезпечення діяльності ІІ; механізм фінансового забезпечення та складові елементи, на яких він формується; заходи щодо залучення фінансових ресурсів та активізація діяльності; основні результати діяльності ІІ.

Ключові слова: засади фінансового забезпечення, фінансові важелі, фінансові інструменти, функції фінансового забезпечення.

Рис.: 2. **Бібл.:** 11.

Педченко Наталія Сергіївна – доктор економічних наук, професор кафедри фінансів та банківської справи, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Коваля, 3, Полтава, 36014, Україна)

E-mail: pedchenko_ns@ukr.net

Дуда Марина Олександрівна – асистент, кафедра фінансів та банківської справи, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Коваля, 3, Полтава, 36014, Україна)

E-mail: marina.duda86@mail.ru

УДК 658.14:005.21

Педченко Н. С., Дуда М. А. Функциональная модель финансового обеспечения деятельности институтов совместного инвестирования

Целью статьи является разработка функциональной модели эффективного финансового обеспечения деятельности институтов совместного инвестирования (ИСИ) и определение их основных составных элементов. Раскрыт состав финансового обеспечения функционирования ИСИ, определены взаимосвязи между данными элементами и сформирована функциональная модель финансового обеспечения деятельности ИСИ, с помощью которой было отражено расширенное и целостное представление об эффективных концептуальных основах обеспечения их функционирования. Необходимо отметить, что функции финансового обеспечения деятельности являются основополагающим элементом в определении концептуальных основ финансового обеспечения деятельности ИСИ, этот компонент и его составляющие осуществляются на основе реализации именно финансовых методов, рычагов и инструментов. Перспективами дальнейших исследований являются формирование эффективной концепции финансового обеспечения деятельности ИСИ, которые будут включать стратегической цели и приоритетные задачи финансового обеспечения деятельности ИСИ; механизм финансового обеспечения и составляющие элементы, на которых он формируется; меры по привлечению финансовых ресурсов и активизация деятельности; основные результаты деятельности ИСИ.

Ключевые слова: основы финансового обеспечения, финансовые рычаги, финансовые инструменты, функции финансового обеспечения.

Рис.: 2. **Библ.:** 11.

Педченко Наталья Сергеевна – доктор экономических наук, профессор кафедры финансов и банковского дела, Полтавский университет экономики и торговли (ул. Коваля, 3, Полтава, 36014, Украина)

E-mail: pedchenko_ns@ukr.net

Дуда Марина Александровна – ассистент, кафедра финансов и банковского дела, Полтавский университет экономики и торговли (ул. Коваля, 3, Полтава, 36014, Украина)

E-mail: marina.duda86@mail.ru

UDC 658.14:005.21

Pedchenko N. S., Duda M. O. A Functional Model of Financial Securing the Activities of Institutions of Joint Investment

The article is aimed at developing a functional model for the effective financial securing the activities of institutions of joint investment (IJI) and determining their major constituents. Content of the financial securing the functioning of IJI has been disclosed, correlations between the indicated elements have been identified and a functional model of financial securing the activities of IJI has been built, which reflect an enhanced and holistic view on the effective conceptual bases of securing their function. It should be noted that functions of the financial securing of activities are a fundamental element in the definition of the conceptual framework of financial securing the activities of IJI, this component and its constituents are based on implementation of financial methods, leverages and tools. Prospects of further research are formation of an effective concept of financial securing the activities of ISI, which will include strategic objectives and priorities of financial securing the activities of IJI; mechanism for financial securing and the constituents, on basis of which it is formed; measures to attract financial resources and revitalization of activity; main results of the activity of IJI.

Key words: basics of financial securing, financial leverages, financial tools, functions of financial securing.

Pic.: 2. **Bibl.:** 11.

Pedchenko Natalia S. – Doctor of Science (Economics), Professor of the Department of Finance and Banking, Poltava University of Economics and Trade (vul. Kovalya, 3, Poltava, 36014, Ukraine)

E-mail: pedchenko_ns@ukr.net

Duda Marina O. – Assistant, Department of Finance and Banking, Poltava University of Economics and Trade (vul. Kovalya, 3, Poltava, 36014, Ukraine)

E-mail: marina.duda86@mail.ru

Аля реалізації ефективної стратегії фінансового забезпечення діяльності інститутів спільного інвестування (ІСІ) необхідне формування основних засад, за допомогою яких можливо забезпечити постійне і безперервне фінансування даного суб'єкта фінансового ринку, тому побудова функціональної моделі ефективного фінансового забезпечення діяльності ІСІ є актуальним завданням у ринкових умовах.

Розробці теоретичних засад і визначенню дефініції «фінансового забезпечення» присвячено дослідження таких українських науковців: Захарової Н. Ю. [1], Кватернюка К. Ю. [2], Ревака І. [6], Семенова Г. А. [7], Судакової О. [8], Шутеевої О. Ю. [11], проте багато питань, що стосуються саме фінансового забезпечення ІСІ та його складу, залишаються відкритими.

У процесі розгляду фінансового забезпечення нами було виявлено, що в даний момент часу існує обмежена кількість вчених, які проводять дослідження фінансового забезпечення саме ІСІ, що є негативним чинником, оскільки внаслідок входження України до ЄС, на нашу думку, фондовий ринок матиме більш стрімке та стає економічне зростання, ніж інші фінансові сектори економіки.

Метою статті є розробка функціональної моделі ефективного фінансового забезпечення діяльності ІСІ та визначення їх головних складових елементів.

Функціональна модель фінансового забезпечення діяльності ІСІ включає в себе визначені функції, реалізація яких можлива за допомогою обґрунтовано застосованих методів, фінансових важелів та інструментів конкретного ІСІ. Тому надамо характеристику складових елементів реалізації фінансового забезпечення ІСІ.

Розпочнемо з дослідження функцій фінансового забезпечення, адже ця категорія є найголовнішою, оскільки саме за її допомогою відбувається виявлення основних тенденцій і достатності фінансових ресурсів для функціонування ІСІ та формування напрямів усунення недоліків в діяльності цього суб'єкта фінансового ринку.

Судакова О. основними функціями механізму забезпечення виділяє такі: планування, включаючи програмування і прогнозування; організація і регулювання; стимулювання; контроль у складі обліку, аналізу і аудиту [8, с. 143]. Проте даний перелік, на нашу думку, є дещо обмеженим і не включає досить багато важливих функцій, котрі можна було б застосувати до ІСІ.

В. Шелест досліджує забезпечення з позиції фінансової безпеки та виділяє такі його функції: «формування ефективних інформаційних систем; аналіз фінансової безпеки; планування заходів із забезпечення фінансової безпеки; розробка результативної системи стимулювання реалізації прийнятих рішень щодо забезпечення фінансової безпеки та здійснення ефективного контролю за реалізацією таких рішень» [10, с. 183–184]. Даний підхід нам імпонує, оскільки є більш розширеним і відрізняється від попереднього виокремлення функцій аналізу фінансової безпеки та «формування ефективних інформаційних систем».

Найбільш доцільним та влучним поглядом щодо визначення функцій фінансового забезпечення вважаємо перелік, запропонований Реваком І.: інформаційна; по-

переджувальна (превентивна); практична; прогностична; регульовальна; захисна; контрольна [6, с. 248–249]. Проте, на нашу думку, до даного підходу необхідно додати таку функцію, як спостереження за основними тенденціями та рівнем фінансового забезпечення функціонування ІСІ, на основі якого надалі можливо здійснити оцінку та прогнозування стану цього суб'єкта фондового ринку.

Недоцільним є розділення захисної та превентивної функцій, адже, як зазначає Цікановська Н. А., превентивна спрямована «на запобігання негативним впливам ризиків і загроз на стан», а захисна полягає у «мінімізації таких впливів у разі неможливості їх нейтралізації або уникнення» [9], тому краще їх поєднати в одну – захисну, яка умовно буде включати заходи з попередження та нейтралізації впливів ризиків.

Основні функції фінансового забезпечення діяльності ІСІ, виділені на основі [6, с. 248–249; 8, с. 143; 10, с. 183–184], представлені на *рис. 1*, включають: інформаційну, спостережну, прогностичну, контрольну, регулюючу та захисну.

Функції фінансового забезпечення ІСІ реалізуються завдяки правильно обраним фінансовим методам, фінансовим важелям та інструментам, тому необхідно визначити особливості цих категорій.

Фінансові методи, на думку Шутеевої О. Ю., слід розглядати як способи формування та використання фондів грошових коштів. У їх структурі вона виділяє фінансовий аналіз стану ринку цінних паперів, фінансове планування включає в себе визначення механізму вибору стратегії та визначення факторів впливу на рішення фізичних осіб про інвестування в інструменти ринку цінних паперів; фінансове регулювання, яке в першу чергу відбувається через податкові важелі [11]. Також до цього переліку можна додати фінансовий контроль.

Ситник А. С. зазначає, що фінансові методи – це засоби впливу фінансових відносин на господарський процес шляхом управління рухом фінансових ресурсів та оцінки ефективності їх використання на основі аналізу фінансових показників. До фінансових методів цей автор відносить фінансове планування, фінансовий облік, фінансовий аналіз, фінансове регулювання і фінансовий контроль [1]. Визначення фінансових методів є дещо загальним і не конкретизується, а також, необхідно відзначити, що не лише фінансові відносини впливають на господарський процес, а й інші фактори фінансового характеру, такі як конкретні фінансові ризики, величина частки позикового капіталу та дебіторської заборгованості, рівень вартості капіталу тощо.

При цьому, фінансовими методами не є фінансовий аналіз та фінансове планування, адже це окремі галузі за допомогою методів, прийомів і моделей яких здійснюються наукові дослідження. Тобто, доцільним є розділення фінансового планування на прогнозування та планування.

Проаналізувавши дослідження науковців [3, с. 113–118; 5, с. 15–16], було визначено, що основними відмінностями між плануванням і прогнозуванням є такі:

- ✦ планування визначає стратегічні цілі, які є обов'язковими для здійснення. Прогнозування

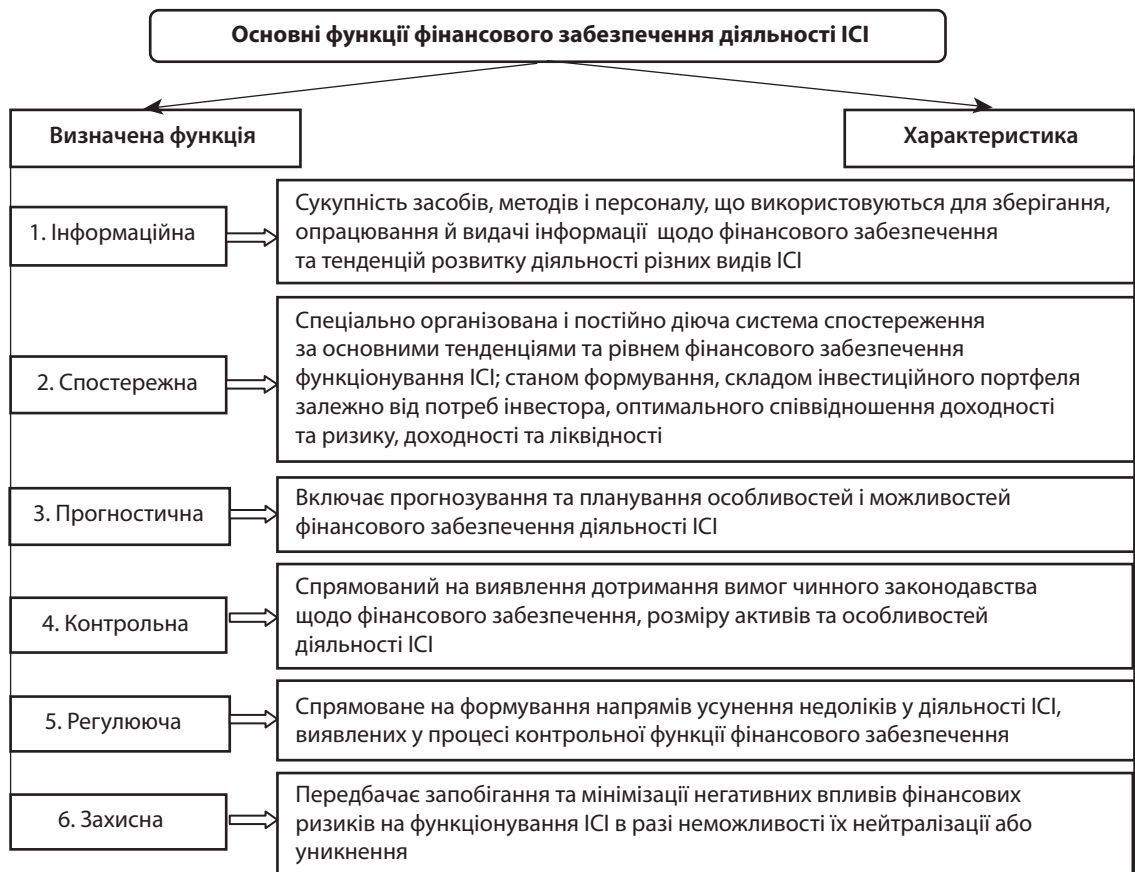


Рис. 1. Основні функції фінансового забезпечення діяльності ІСІ

Джерело: складено авторами на основі [6, с. 248; 8, с. 143; 10, с. 183–184].

носить більш інформаційний та варіативний характер, тобто визначає декілька варіантів розвитку подій, на підставі яких потім і виробляються стратегічні цілі. Таким чином, планування має директивну природу, а прогнозування – інформаційну;

- ✦ різниться об'єкт дослідження. За допомогою прогнозування визначаються потенційні дії конкурентів та споживачів, чітка динаміка розвитку та певні об'єктивні закономірності діяльності, а об'єктом планування є конкретний суб'єкт дослідження, для якого розробляється план. План формується на основі та з урахуванням прогнозування;
- ✦ планування проводиться на більш короткий період часу, ніж прогнозування, яке здійснюється не лише на планований період, але і на триваліші терміни, що передбачає розробку стратегії тривалого розвитку суб'єкта дослідження;
- ✦ метою прогнозування є загальна концепція економічного розвитку суб'єкта чи об'єкта дослідження, що виражається в певному переліку макроекономічних показників, а планування визначає цілі і завдання стратегії економічного розвитку, конкретний період виконання, джерела фінансового забезпечення й шляхи досягнення стратегічних цілей і завдань [3, с. 113–118 с.; 5, с. 15–16].

Таким чином, планування – це сформована стратегія з розробленим комплексом заходів розвитку того чи іншого об'єкта чи суб'єкта дослідження, а прогнозування – це більш математично та економічно обґрунтований елемент, підтверджений обов'язково розрахунками, на основі якого і здійснюється в подальшому планування. Фінансовими методами є окремі методи, прийоми і моделі фінансового аналізу, фінансового прогнозування й планування, фінансового регулювання та фінансового контролю.

Наступною складовою фінансового забезпечення є фінансові важелі, які можуть мати стимулюючий або дестимулюючий ефект для розвитку ІСІ. Такі вчені, як Захарова Н. Ю. та Сизоненко О. В. відзначають, що «дія фінансових методів знаходить прояв в утворенні та використанні грошових фондів (планування, прогнозування, інвестування, оподаткування, матеріальне стимулювання, страхування, оренда, лізинг, фондоутворення тощо). Фінансові важелі являють собою засіб дії фінансового методу» [1]. Проте фінансові важелі, на нашу думку, є важливою окремою складовою фінансового забезпечення, а не «засобом дії фінансового методу».

Льовочкін С. В. до складу фінансових важелів та інструментів зарахував податки, внески, відрахування та інше, тобто це конкретні заходи досягнення певної мети [4, с. 30]. Але вказані елементи не можуть бути віднесені до фінансових інструментів, адже є фінансовими важелями.

До фінансових важелів впливу Шутеева О. Ю. відносить «такі фінансові засоби (податки, обов'язкові платежі, норми використання коштів у державних установах, відсотки за депозитами, кредитами, законодавчо встановлені фінансові вимоги до професійних учасників фондового ринку тощо), через які можна впливати на процеси формування фінансових ресурсів та прийняття фізичними та юридичними особами рішень щодо участі в інвестуванні у цінні папери» [11]. Визначення дефініції «фінансові важелі», надане Шутеевою О. Ю., є доцільним, проте складові даної категорії є дещо неструктуризовані.

Найбільш прийнятним, на нашу думку, є структуризації фінансових важелів за Кватернюком К. Ю., який розділив фінансові важелі на дві системи: за напрямками (фінансові стимули та санкції) і видами (фінансові норми і нормативи; умови і порядок формування нагромаджень, доходів, фондів; порядок здійснення витрат і фінансування) [2]. Проте фінансові важелі за напрямками необхідно доповнити ще одним важливим елементом – податки та обов'язкові платежі, адже це одна із найбільш важливих складових стимулювання та обмеження діяльності ІСІ в Україні.

Оскільки ІСІ здійснюють нагромадження інвестиційних коштів різноманітних інвесторів шляхом випуску цінних паперів та вкладення акумульованого капіталу у фінансові активи, тому ще одним важливим елементом фінансового забезпечення є виділення певних видів фінансових інструментів, за допомогою яких і проводиться діяльність цього суб'єкта фінансового ринку.

Захарова Н. Ю. та Сизоненко О. В. вірно відносять до фінансових інструментів «платіжні доручення, чеки, акредитиви, договори про кредитування, депозитні договори, депозитні сертифікати, акції тощо» [1], але недоцільно дають визначення даної дефініції як «контрактні зобов'язання, що забезпечують механізм реалізації окремих управлінських рішень підприємства та закріплюють його фінансові відносини з іншими економічними об'єктами» [1], адже визначені інструменти містять в собі не лише «контрактні зобов'язання», а й цінні папери, що посвідчують відносини власності, як наприклад, акції.

Більш конкретно до ІСІ можна застосувати підхід Шутеевої О. Ю., яка вважає, що фінансові інструменти включають, перш за все, цінні папери (акції, облігації, вексель, депозитні й ощадні сертифікати, державні цінні папери та інші) [11].

Семенов Г. А., досліджуючи здійснення фінансового забезпечення в межах фінансового механізму, включає взаємодію фінансових методів (фінансове планування, ціноутворення, інвестування, фінансування, страхування, кредитування, стимулювання і контроль), фінансових інструментів (перспективне, поточне і оперативне фінансове планування, види цін, фінансові ресурси, грошовий капітал, ревізія, фінансові стимули, фінансові санкції тощо) та фінансових важелів, які конкретизують дію функціонування фінансового інструменту у фінансовому механізмі (баланс доходів і витрат, бізнес-план, цінові знижки і цінові надбавки, прибуток, внутрішній аудит, кредит, векселі, норми прискореної

амортизації, страхові тарифи, норми штрафних санкцій, ліцензування, атестація, акредитація тощо) в межах нормативно-правового регламентування [7, с. 136]. Проте, на нашу думку, ці складові діють не в межах фінансового механізму, адже це більш загальне поняття, яке включає широкий спектр елементів, а в результаті здійснення фінансового забезпечення діяльності певного об'єкта дослідження, у нашому випадку, ІСІ. До фінансових інструментів відносять цінні папери, а не «перспективне, поточне і оперативне фінансове планування, види цін, фінансові ресурси, грошовий капітал, ревізію, фінансові стимули, фінансові санкції», які є складовими елементами впливу фінансових методів.

Таким чином, базовим елементом функціональної моделі виступають функції фінансового забезпечення функціонування ІСІ, ефективна реалізація котрих ґрунтується на використанні фінансових методів, важелів та фінансових інструментів у процесі діяльності ІСІ (рис. 2).

Взаємозв'язок між виділеними складовими компонентами фінансового забезпечення діяльності ІСІ полягає в такому:

1. Усі функції фінансового забезпечення діяльності, на нашу думку, базуються на основі фінансових методів, за допомогою яких і здійснюється оцінка використання та визначення необхідного обсягу фінансових ресурсів для створення ефективного диверсифікованого інвестиційного портфеля ІСІ.

Фінансові методи складаються з:

- ✦ методів, прийомів і моделей фінансового аналізу діяльності та повноти фінансового забезпечення ІСІ;
- ✦ методів фінансового планування орієнтованої на перспективу обраної стратегії розвитку ІСІ та дослідження факторів, які можуть позитивно вплинути на здійснення інвестування саме в цей суб'єкт ринку цінних паперів;
- ✦ методів фінансового прогнозування, за допомогою яких здійснюється підтвердження доцільності реалізації обраної стратегії в результаті економіко-математичного обґрунтування;
- ✦ методів фінансового регулювання, що здійснюється безпосередньо через податкові важелі та стимули;
- ✦ методів фінансового контролю з боку держави та місцевих органів влади щодо дотримання встановлених вимог законодавства.

Пріоритетними, на нашу думку, є методи, прийоми і моделі фінансового аналізу, адже всі функції фінансового забезпечення будуються саме на ретельній оцінці, яка повинна бути спрямована на дослідженні розвитку ІСІ; рівні, наявності й повноти фінансування з різноманітних джерел; безпосередньо діагностики оптимальності та ефективності сформованого інвестиційного портфеля та активів тощо.

Від достовірності та правильності здійснення фінансового аналізу буде залежати достовірне інформаційне забезпечення діяльності ІСІ, достовірною діагностикою і прогноз оптимальності та визначення рівня недофінан-

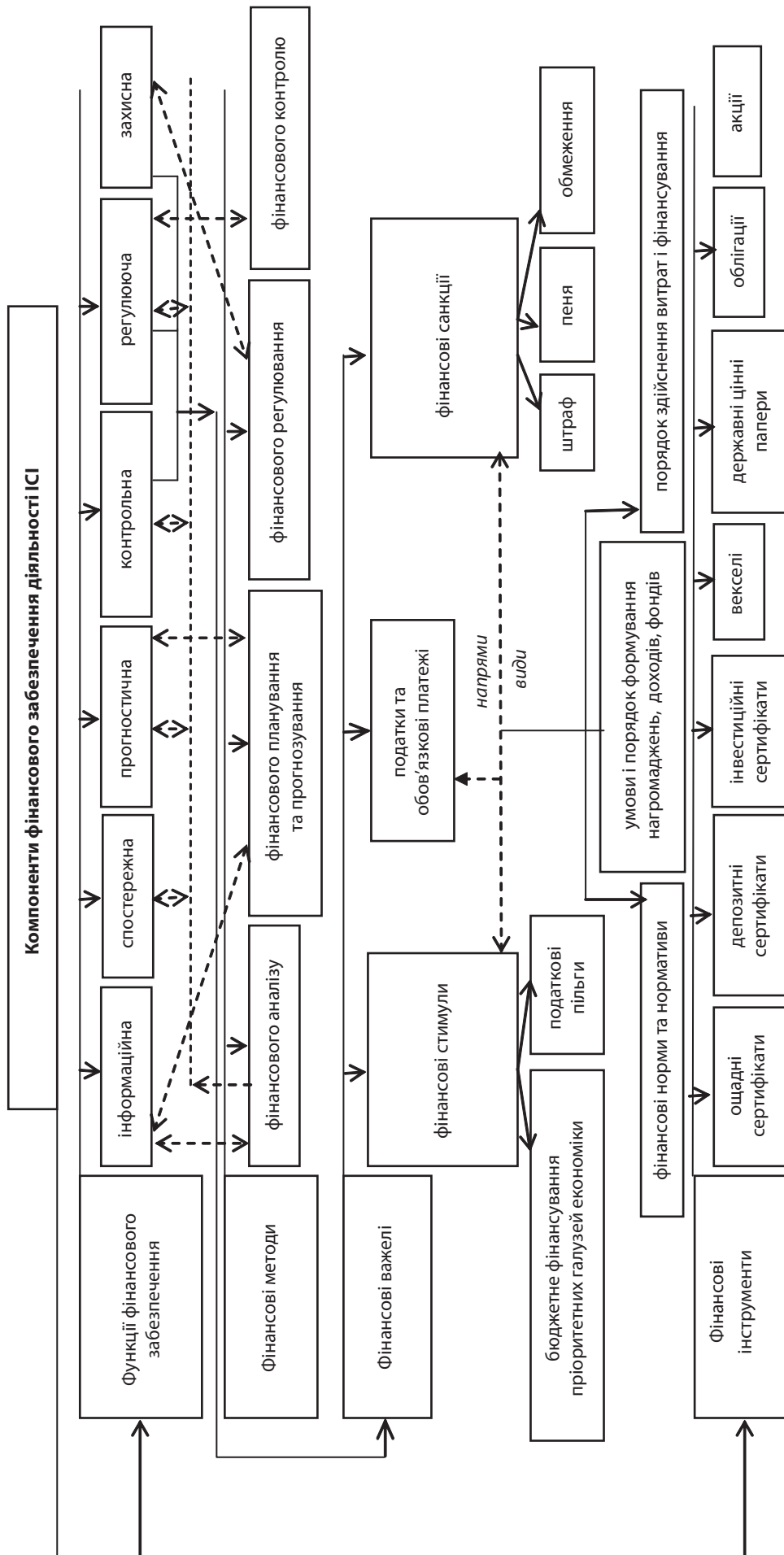


Рис. 2. Функціональна модель фінансового забезпечення діяльності ІСІ

Джерело: складено авторами на основі [2, с. 106–111; 9, с. 26–31].

сування функціонування ІСІ, контроль за виконанням вимог чинного законодавства і внесення певних рекомендацій, тобто регулювання спрямоване на усунення недоліків в діяльності ІСІ.

2. В Україні стимулюванню створення ІСІ можуть сприяти фінансові важелі, а саме: фінансові стимули, до яких відносять податкові пільги, встановлені законодавством.

Такі функції фінансового забезпечення діяльності ІСІ, як регулююча, контрольна та захисна, реалізуються саме через фінансові важелі, які розподіляється на дві системи:

- ✦ *за напрямками:* фінансові стимули (податкові пільги та бюджетне фінансування пріоритетних галузей економіки); податки і обов'язкові платежі; фінансові санкції (штраф, пеня, обмеження);
- ✦ *за видами:* фінансові норми і нормативи; умови і порядок формування нагромаджень, доходів, фондів; порядок здійснення витрат і фінансування.

3. Окремим важливим елементом фінансового забезпечення діяльності ІСІ виступають фінансові інструменти, адже всі функції забезпечення реалізуються через конкретні фінансові інструменти. До фінансових інструментів, що використовуються в діяльності ІСІ, відносять: ощадні сертифікати, депозитні сертифікати, інвестиційні сертифікати, векселі, державні цінні папери, облігації, акції.

Необхідно відмітити, що відображена модель зорієнтована на створення оптимального та в повній мірі ефективного фінансового забезпечення діяльності ІСІ, в якій здійснено спробу врахувати не тільки основні вимоги до функціонування ІСІ, але й динамічні умови такого функціонування.

ВИСНОВКИ

Отже, можна визначити такі основні складові функціональної моделі фінансового забезпечення функціонування ІСІ:

- ✦ основним елементом фінансового забезпечення діяльності ІСІ є функції фінансового забезпечення;
- ✦ фінансові методи складаються з таких елементів, як окремі методи, прийоми і моделі фінансового аналізу, фінансового прогнозування й планування, фінансового регулювання та фінансового контролю;
- ✦ фінансові важелі поділені за: напрямками (фінансові стимули; податки і обов'язкові платежі; фінансові санкції); та видами (фінансові норми і нормативи; умови і порядок формування нагромаджень, доходів, фондів; порядок здійснення витрат і фінансування).
- ✦ окремим важливим елементом фінансового забезпечення діяльності ІСІ виступають конкретні фінансові інструменти. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Захарова Н. Ю.** Роль фінансового механізму здійснення ефективного управління підприємством / Н. Ю. Захарова, О. В. Сизоненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/index.php/en/economy-412/financial-cash-flow-and-credit-412/15953-412-1188> – Дата перегляду: 06.08.2015.

2. **Кватернюк К. Ю.** Концептуальні засади формування фінансового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства / К. Ю. Кватернюк // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 6, Т. 3. – С. 106–111.

3. **Лизенкова П. Ю.** Відмінності стратегічного планування і прогнозування / П. Ю. Лизенкова // Управління розвитком. – 2012. – № 16. – С. 15–16.

4. **Львовичкін С. В.** Фінансовий механізм макроекономічного регулювання / С. В. Львовичкін // Фінанси України. – 2008, № 12. – С. 25–33.

5. **Расулев А.** Планирование как фактор регулирования рыночной экономики / А. Расулев, Р. Рахимов // Общество и экономика. – 2007. – № 11–12. – С. 113–118.

6. **Ревак І. О.** Механізм забезпечення фінансової безпеки України: теоретичний аспект / І. О. Ревак // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2009. – № 2. – С. 241–251.

7. **Семенов Г. А.** Фінансове планування і управління на підприємствах: навч. посібник. – Київ: Центр навч. л-ри, 2007. – 432 с.

8. **Судакова О. І.** Стратегічне управління фінансовою безпекою / О. І. Судакова // Економічний простір. – 2008. – № 9. – С. 140–148.

9. **Цікановська Н. А.** Формалізація механізму забезпечення фінансової безпеки недержавних пенсійних фондів / Н. А. Цікановська // Вісник Української академії банківської справи. – 2013. – № 2. – С. 26–31.

10. **Шелест В. В.** Управління фінансовою безпекою довільного товариства / В. В. Шелест // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3 (93). – С. 183–184.

11. **Шутеева О. Ю.** Теоретичні засади визначення сутності фінансового забезпечення функціонування ринку цінних паперів / О. Ю. Шутеева // Фінансовий простір. – 2013. – № 3. – С. 118–122.

REFERENCES

Kvaterniuk, K. Yu. "Kontseptualni zasady formuvannia finansovoho zabezpechennia zovnishnyoeconomichnoi diialnosti pidpriemstva" [Conceptual bases of formation of financial security of international business activity]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, vol. 3, no. 6 (2010): 106-111.

Lyzenkova, P. Yu. "Vidminnosti stratehichnoho planuvannia i prohnozuvannia" [Differences of strategic planning and forecasting]. *Upravlinnia rozvytkom*, no. 16 (2012): 15-16.

Lyovochkin, S. V. "Finansovyi mekhanizm makroekonomichnoho rehuliuвання" [Financial mechanism of macroeconomic regulation]. *Finansy Ukrainy*, no. 12 (2008): 25-33.

Rasulev, A., and Rakhimov, R. "Planirovanie kak faktor regulirovaniia rynochnoy ekonomiki" [Planning as a factor in regulating the market economy]. *Obshchestvo i ekonomika*, no. 11-12 (2007): 113-118.

Revak, I. O. "Mekhanizm zabezpechennia finansovoi bezpeky Ukrainy: teoretychnyi aspekt" [Mechanism to ensure the financial security of Ukraine: theoretical aspect]. *Naukovyi visnyk Lvivskoho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav*, no. 2 (2009): 241-251.

Semenov, H. A. *Finansove planuvannia i upravlinnia na pidpriemstvakh* [Financial planning and management in the workplace]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury, 2007.

Sudakova, O. I. "Stratehichne upravlinnia finansovoiu bezpekoiu" [Strategic management of financial security]. *Ekonomichnyi prostir*, no. 9 (2008): 140-148.

Shelest, V. V. "Upravlinnia finansovoiu bezpekoiu dovirchoho tovarystva" [Management of financial security trusts]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 3 (93) (2009): 183-184.

Shutieieva, O. Yu. "Teoretychni zasady vyznachennia sutnoshti finansovoho zabezpechennia funktsionuvannia rynku tsinnykh paperiv" [Theoretical basis of determining the nature of the functioning of the financial securities market]. *Finansovyi prostir*, no. 3 (2013): 118-122.

Tsikanovska, N. A. "Formalizatsiia mekhanizmu zabezpechennia finansovoi bezpeky nederzhavnykh pensiiynykh fondiv" [The formalization mechanism to ensure the financial security of private pension funds]. *Visnyk Ukrainkoi akademii bankivskoi spravy*, no. 2 (2013): 26-31.

Zakharova, N. Yu., and Syzonenko, O. V. "Rol finansovoho mekhanizmu u zdiisnenni efektyvnoho upravlinnia pidpriemstvom" [The role of the financial mechanism in implementing effective management]. <http://www.sworld.com.ua/index.php/en/economy-412/financial-cash-flow-and-credit-412/15953-412-1188>

УДК 336.77:656.7:061.5

ОЦІНЮВАННЯ ЗДАТНОСТІ АВІАКОМПАНІЇ ДО РОЗВИТКУ ПАРТНЕРСЬКОЇ ВЗАЄМОДІЇ З БАНКАМИ

© 2015 ЛОТОЦЬКИЙ В. А.

УДК 336.77:656.7:061.5

Лотоцький В. А. Оцінювання здатності авіакомпанії до розвитку партнерської взаємодії з банками

Мета статті полягає в розробленні методичних підходів до інтегрального оцінювання здатності авіакомпанії розвивати існуючі форми та види партнерської взаємодії з банками України. Запропонована авторська методика базується на процесному підході до дослідження економічних явищ, систематизації функціональних сфер діяльності, які визначають потенційні здатності авіакомпанії до довгострокової взаємодії, і відповідних показників і характеристик для їх оцінки. Надано класифікацію форм і видів взаємодії, яка лежить в основі розподілу різних вимог до авіакомпанії щодо її кредитоспроможності в процесі взаємодії з банком, а відповідно, і різних методик оцінювання здатності авіакомпаній до взаємодії з банками. Виявлено, що найвищі вимоги до кредитоспроможності авіакомпанії висуваються у випадку стратегічного та проектного партнерства, в основі якого лежать умови спільної зацікавленості в розвитку його учасників. На відміну від існуючих, методика оцінювання здатності авіакомпанії до партнерства з банком базується на комплексній діагностиці всіх напрямів діяльності авіакомпанії, які забезпечують потенціал її розвитку. Інтегральне оцінювання всіх кількісних та якісних характеристик потенціалу авіакомпанії здійснюється на основі бального методу.

Ключові слова: взаємодія, авіакомпанія, банк, партнерство, бальний метод, діагностика.

Табл.: 6. **Бібл.:** 8.

Лотоцький Володимир Андрійович – аспірант, кафедра менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Національний авіаційний університет (пр. Космонавта Комарова, 1, Київ, 03058, Україна)

УДК 336.77:656.7:061.5

Лотоцкий В. А. Оценка способности авиакомпании к развитию партнерского взаимодействия с банками

Цель статьи заключается в разработке методических подходов к интегральной оценке способности авиакомпании к развитию существующих форм и видов партнерского взаимодействия с банками Украины. Предложенная авторская методика базируется на процессном подходе к исследованию экономических явлений, систематизации функциональных сфер деятельности, которые определяют потенциальные способности авиакомпании к долгосрочному взаимодействию, и соответствующих показателей и характеристик для их оценки. Представлена классификация форм и видов взаимодействия, которая лежит в основе распределения различных требований к авиакомпании по ее кредитоспособности в процессе взаимодействия с банком, а соответственно, и различных методик оценки способности авиакомпании к взаимодействию с банками. Выявлено, что высокие требования к кредитоспособности авиакомпании выдвигаются в случае стратегического и проектного партнерства, в основе которого лежат условия совместной заинтересованности в развитии его участников. В отличие от существующих, методика оценки способности авиакомпании к партнерству с банком базируется на комплексной диагностике всех направлений деятельности авиакомпании, которые обеспечивают потенциал ее развития. Интегральное оценивание всех количественных и качественных характеристик потенциала авиакомпании осуществляется на основе бального метода.

Ключевые слова: взаимодействие, авиакомпания, банк, партнерство, бальный метод, диагностика.

Табл.: 6. **Библ.:** 8.

Лотоцкий Владимир Андреевич – аспирант, кафедра менеджмента внешнеэкономической деятельности, Национальный авиационный университет (пр. Космонавта Комарова, 1, Киев, 03058, Украина)

UDC 336.77:656.7:061.5

Lototsky V. A. Evaluating Capability of an Airline Company to Develop Partnerships with Banks

The article is aimed at developing methodical approaches to integrated evaluation of capability of an airline company to develop partnerships of the existing forms and types with the banks of Ukraine. The methods proposed by the author are based on the process approach to studying economic phenomena, systematization of functional areas of activity, which determine potential capabilities of an airline company for long-term collaboration, as well as the appropriate indicators and characteristics for their evaluation. The article provides a classification of forms and types of interaction that forms basis for allocation of various requirements for an airline company in its creditworthiness in the process of interaction with bank and, respectively, for various methods of evaluating capability of airline companies to cooperate with banks. It has been found that high requirements to the airline's creditworthiness would be put forward in the case of strategic and project partnerships, based on the conditions of mutual interest in the development of its participants. Unlike the existing methods, the presented method for evaluating capability of airlines to partnership with bank is based on a comprehensive diagnostics of all directions of the airline's activities, which provide the potential for its development. Integral evaluation of all quantitative and qualitative characteristics of the airline's potential is carried out on the basis of scoring method.

Key words: interaction, airline company, bank, partnership, point rating method, diagnostics.

Tabl.: 6. **Bibl.:** 8.

Lototsky Vladimir A. – Postgraduate Student, Department of External Economic Management, National Aviation University (pr. Kosmonavta Komarova, 1, Kyiv, 03058, Ukraine)

Sudakova, O. I. "Stratehichne upravlinnia finansovoiu bezpekoiu" [Strategic management of financial security]. *Ekonomichnyi prostir*, no. 9 (2008): 140-148.

Shelest, V. V. "Upravlinnia finansovoiu bezpekoiu dovirchoho tovarystva" [Management of financial security trusts]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 3 (93) (2009): 183-184.

Shutieieva, O. Yu. "Teoretychni zasady vyznachennia sutnoshti finansovoho zabezpechennia funktsionuvannia rynku tsinnykh paperiv" [Theoretical basis of determining the nature of the functioning of the financial securities market]. *Finansovyi prostir*, no. 3 (2013): 118-122.

Tsikanovska, N. A. "Formalizatsiia mekhanizmu zabezpechennia finansovoi bezpeky nederzhavnykh pensiiynykh fondiv" [The formalization mechanism to ensure the financial security of private pension funds]. *Visnyk Ukrainkoi akademii bankivskoi spravy*, no. 2 (2013): 26-31.

Zakharova, N. Yu., and Syzonenko, O. V. "Rol finansovoho mekhanizmu u zdiisnenni efektyvnoho upravlinnia pidpriemstvom" [The role of the financial mechanism in implementing effective management]. <http://www.sworld.com.ua/index.php/en/economy-412/financial-cash-flow-and-credit-412/15953-412-1188>

УДК 336.77:656.7:061.5

ОЦІНЮВАННЯ ЗДАТНОСТІ АВІАКОМПАНІЇ ДО РОЗВИТКУ ПАРТНЕРСЬКОЇ ВЗАЄМОДІЇ З БАНКАМИ

© 2015 ЛОТОЦЬКИЙ В. А.

УДК 336.77:656.7:061.5

Лотоцький В. А. Оцінювання здатності авіакомпанії до розвитку партнерської взаємодії з банками

Мета статті полягає в розробленні методичних підходів до інтегрального оцінювання здатності авіакомпанії розвивати існуючі форми та види партнерської взаємодії з банками України. Запропонована авторська методика базується на процесному підході до дослідження економічних явищ, систематизації функціональних сфер діяльності, які визначають потенційні здатності авіакомпанії до довгострокової взаємодії, і відповідних показників і характеристик для їх оцінки. Надано класифікацію форм і видів взаємодії, яка лежить в основі розподілу різних вимог до авіакомпанії щодо її кредитоспроможності в процесі взаємодії з банком, а відповідно, і різних методик оцінювання здатності авіакомпаній до взаємодії з банками. Виявлено, що найвищі вимоги до кредитоспроможності авіакомпанії висуваються у випадку стратегічного та проектного партнерства, в основі якого лежать умови спільної зацікавленості в розвитку його учасників. На відміну від існуючих, методика оцінювання здатності авіакомпанії до партнерства з банком базується на комплексній діагностиці всіх напрямів діяльності авіакомпанії, які забезпечують потенціал її розвитку. Інтегральне оцінювання всіх кількісних та якісних характеристик потенціалу авіакомпанії здійснюється на основі бального методу.

Ключові слова: взаємодія, авіакомпанія, банк, партнерство, бальний метод, діагностика.

Табл.: 6. **Бібл.:** 8.

Лотоцький Володимир Андрійович – аспірант, кафедра менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Національний авіаційний університет (пр. Космонавта Комарова, 1, Київ, 03058, Україна)

УДК 336.77:656.7:061.5

Лотоцкий В. А. Оценивание способности авиакомпании к развитию партнерского взаимодействия с банками

Цель статьи заключается в разработке методических подходов к интегральной оценке способности авиакомпании к развитию существующих форм и видов партнерского взаимодействия с банками Украины. Предложенная авторская методика базируется на процессном подходе к исследованию экономических явлений, систематизации функциональных сфер деятельности, которые определяют потенциальные способности авиакомпании к долгосрочному взаимодействию, и соответствующих показателей и характеристик для их оценки. Представлена классификация форм и видов взаимодействия, которая лежит в основе распределения различных требований к авиакомпании по ее кредитоспособности в процессе взаимодействия с банком, а соответственно, и различных методик оценки способности авиакомпании к взаимодействию с банками. Выявлено, что высокие требования к кредитоспособности авиакомпании выдвигаются в случае стратегического и проектного партнерства, в основе которого лежат условия совместной заинтересованности в развитии его участников. В отличие от существующих, методика оценки способности авиакомпании к партнерству с банком базируется на комплексной диагностике всех направлений деятельности авиакомпании, которые обеспечивают потенциал ее развития. Интегральное оценивание всех количественных и качественных характеристик потенциала авиакомпании осуществляется на основе бального метода.

Ключевые слова: взаимодействие, авиакомпания, банк, партнерство, бальный метод, диагностика.

Табл.: 6. **Библ.:** 8.

Лотоцкий Владимир Андреевич – аспирант, кафедра менеджмента внешнеэкономической деятельности, Национальный авиационный университет (пр. Космонавта Комарова, 1, Киев, 03058, Украина)

UDC 336.77:656.7:061.5

Lototsky V. A. Evaluating Capability of an Airline Company to Develop Partnerships with Banks

The article is aimed at developing methodical approaches to integrated evaluation of capability of an airline company to develop partnerships of the existing forms and types with the banks of Ukraine. The methods proposed by the author are based on the process approach to studying economic phenomena, systematization of functional areas of activity, which determine potential capabilities of an airline company for long-term collaboration, as well as the appropriate indicators and characteristics for their evaluation. The article provides a classification of forms and types of interaction that forms basis for allocation of various requirements for an airline company in its creditworthiness in the process of interaction with bank and, respectively, for various methods of evaluating capability of airline companies to cooperate with banks. It has been found that high requirements to the airline's creditworthiness would be put forward in the case of strategic and project partnerships, based on the conditions of mutual interest in the development of its participants. Unlike the existing methods, the presented method for evaluating capability of airlines to partnership with bank is based on a comprehensive diagnostics of all directions of the airline's activities, which provide the potential for its development. Integral evaluation of all quantitative and qualitative characteristics of the airline's potential is carried out on the basis of scoring method.

Key words: interaction, airline company, bank, partnership, point rating method, diagnostics.

Tabl.: 6. **Bibl.:** 8.

Lototsky Vladimir A. – Postgraduate Student, Department of External Economic Management, National Aviation University (pr. Kosmonavta Komarova, 1, Kyiv, 03058, Ukraine)

У авіакомпанії в процесі її виробничо-господарської діяльності виникає сукупність видів взаємодії як із зовнішніми інституціями та діловими партнерами, так і всередині компанії між структурними підрозділами. Потреби видів діяльності та потреби функціональних підрозділів, які їх забезпечують, визначають вид взаємодії.

Серед усієї сукупності видів договірної взаємодії слід виокремити банки, як суб'єктів, взаємодія з якими обумовлена закономірностями економічного розвитку і підтверджена процесом кругообігу капіталу в процесі виробництва. Відповідно до процесу кругообігу капіталу початком циклу виробництва товарів та послуг є грошова форма майбутніх уречевлених факторів виробництва, а завершенням циклу є грошова форма реалізованих благ. Джерелом формування грошових еквівалентів вартості факторів виробництва зазвичай виступають власні кошти підприємств та запозичені у банку кошти.

Враховуючи участь банків у процесах кругообігу капіталу авіакомпаній, можна говорити про значні як частоту, так і обсяги взаємодії авіакомпанії з банками та значний вплив способу організації взаємовідносин з банками на забезпечення ефективності діяльності авіакомпанії.

Дослідження організації взаємодії підприємств та фінансово-кредитних установ знайшло своє відображення у публікаціях таких науковців, як Астапова Г. В. [1], Виговський В. Г. [2], Зайцева І. В. [4], Коваленко В. В. [5], Чайковський Я. [7], Яковишина Н. А. [8]. Однак більшість досліджень присвячена розкриттю економічної сутності фінансово-кредитної взаємодії банків і підприємств, обґрунтуванню ролі кредитних відносин у фінансово-кредитній взаємодії, аналізу стану процесів кредитування підприємств.

Водночас залишаються поза увагою авторів методичні розробки щодо оцінювання здатності та ефективності взаємодії підприємств та фінансово-кредитних установ.

Мета статті полягає в розробленні методичних підходів до інтегрального оцінювання здатності авіакомпанії до розвитку існуючих форм і видів партнерської взаємодії з банками України.

Особлива участь банків у забезпеченні процесу функціонування авіакомпаній підтверджується наявністю різноманітних форм і видів такої взаємодії.

Форма – це зовнішній вигляд, межі предмету, зразок предмету.

Вид – різновид у предметі.

Виходячи із тлумачення слів «форма» та «вид» можна ідентифікувати такі форми взаємодії підприємств і банківських установ: партнерство; інтеграція; участь у капіталі; клієнтська взаємодія. Кожна форма взаємодії характеризується різним набором видів взаємодії та тіснотою взаємозв'язків між банком та авіакомпанією. Види взаємодії є системою всіх існуючих договірних відносин між авіакомпаніями та банками щодо надання банківських послуг та відповідними правами та зобов'язаннями сторін, які його супроводжують.

Можливості авіакомпанії та банку реалізувати визначену форму та вид взаємодії визначаються набором внутрішніх характеристик обох учасників, які відобра-

жають потенціал їх розвитку, надійність виконання договірних зобов'язань, взаємну зацікавленість у розвитку взаємовідносин.

Для оцінювання можливостей взаємодії авіакомпанії та банку в науковій літературі використовується сукупність методів, використання яких зводиться до оцінювання рівня кредитоспроможності позичальника та його фінансової стійкості.

Рівень кредитоспроможності позичальника оцінюється з використанням методів порівняння, експертного оцінювання, групування, економіко-математичного моделювання (імітаційного, теорії ігор тощо).

Позичальники оцінюють банки як потенційних учасників взаємодії з використанням аналогічного набору методів.

Відмінності в оцінюванні можливостей потенційної взаємодії її учасниками полягають у методиках, які базуються на логічній послідовності етапів та сукупності показників, які є кількісним вираженням внутрішніх характеристик стану розвитку обох учасників.

Банки оцінювання кредитоспроможності потенційного позичальника здійснюють з використанням індивідуальних методик, які базуються на рекомендаціях Національного банку щодо оцінювання кредитоспроможності позичальника. [6].

Відзначаючи комплексність існуючих методик оцінювання кредитоспроможності, слід зауважити, що більшість показників та характеристик діяльності, що оцінюються, базуються на аналізі даних бухгалтерської звітності, яка відображає моментні дані стану позичальника. Для клієнтської форми взаємодії авіакомпанії та банку, яка базується на традиційних схемах відносин між його учасниками, оцінювання позичальника на основі моментних значень його статистики є достатнім та відповідає задачам такого оцінювання. Однак останнім часом все більшого поширення набуває така форма взаємодії, як партнерство (стратегічне, проектне, маркетингове), при якому взаємовідносини між його учасниками базуються на принципах співпраці задля досягнення спільної мети, співучасті в реалізації спільного проекту, довгостроковості взаємодії. При цьому, чим вищим є рівень партнерства, тим вищі вимоги учасників один до одного. Найвищим є рівень стратегічного партнерства як форми організації взаємодії між авіакомпанією та банком, коли обидва його учасники спільно реалізують цілі стратегічного розвитку авіакомпанії. На найнижчому рівні знаходиться маркетингове партнерство як форма взаємодії, при якій його учасники спільно просують послуги один одного.

Отже, з урахуванням того, що в основі різних форм партнерства лежать різні об'єкти взаємодії, які не завжди потребують кредитування розвитку авіакомпанії, у системі оцінювання кредитоспроможності знижуються вимоги до оцінювання кількісних показників з одночасним зростанням потреби в оцінюванні здатності до реалізації стратегічних намірів партнерства, які забезпечуються наявністю стратегії розвитку авіакомпанії та наявністю організаційних, кадрових, технологічних, фінансових ресурсів для її реалізації.

З метою оцінювання можливості банку до партнерства з авіакомпаніями запропоновано методику, яка базується на оцінюванні стратегічної здатності авіакомпанії до вирішення задач партнерства шляхом реалізації логічної послідовності етапів: оцінювання потенційного учасника партнерства на основі наявності організаційних, кадрових, технологічних, фінансових ресурсів для її реалізації; агрегування оцінок на основі бального методу та розрахунок зведеного індексу рівня здатності до партнерства; вибір форми партнерства відповідно до його здатності до партнерства.

На етапі оцінювання можливості стратегічного партнерства банку з авіакомпанією пошук стратегічного партнера повинен здійснюватися з огляду на критерій ризику: ризику повернення коштів, клієнтського ризику, ризику розвитку, ризику непрофесійного управління. Виявити наявність ризику можливо шляхом проведення діагностики підприємства за такими напрямками:

- 1) фінансово-економічна діагностика;
- 2) організаційно-управлінська діагностика;
- 3) технологічна діагностика;
- 4) стратегічна діагностика.

Основне завдання фінансово-економічної діагностики авіакомпанії полягає у виявленні рівня потенційної довгострокової здатності до розвитку авіакомпанії. Основними завданнями фінансової діагностики авіакомпанії є оцінювання та аналіз ефективності використання ресурсів, своєчасності погашення зобов'язань та рентабельності діяльності. До показників, які відображають ефективність фінансово-економічної діяльності авіакомпанії, можна віднести: коефіцієнт покриття, коефіцієнт абсолютної (грошової) ліквідності, коефіцієнт фінансової стійкості, рентабельність реалізації.

У процесі виявлення можливості встановлення партнерських відносин з авіакомпанією оцінюється ймовірність її банкрутства. Показником, який реалізує поставлену задачу, є коефіцієнт Бівера, який розраховується як відношення суми чистого прибутку та амортизації до суми довгострокових і поточних зобов'язань. Перевагами використання коефіцієнта Бівера в системі існуючих моделей оцінювання ймовірності банкрутства є простота використання, однозначність трактування методики розрахунку, відповідність первинних джерел інформації міжнародним стандартам фінансової звітності [3].

Організаційно-управлінська діагностика здійснюється з метою виявлення рівня репутаційного ризику авіакомпанії та ризику професіоналізму управління. Важливе місце в процесі діагностики відводиться аналізу організаційної структури управління, аналізу системи бізнес-процесів управління, оцінці якості управління персоналом.

У процесі оцінювання потенційної здатності авіакомпанії до стратегічного партнерства для банку в системі управлінських характеристик важливим є аналіз здатності авіакомпанії при існуючій системі управління забезпечити реалізацію цілей стратегічного партнерства та виявлення в авіакомпанії міри регламентації бізнес-процесів, що дозволяє виявити стан ідентифіка-

ції, підконтрольності всіх процесів в авіакомпанії та відповідальності за досягнення цілей партнерства.

Завданням оцінки якості управління персоналом є визначення можливості персоналу забезпечити реалізацію стратегії розвитку авіакомпанії. Для цього до індикаторів, які відображають якість управління персоналом, слід віднести якість комплектації кадрів. Для оцінювання структури управління авіакомпанією запропоновано використання коефіцієнта якісної укомплектованості персоналу управління, який розраховується шляхом зіставлення професійно-кваліфікаційних характеристик фактичної чисельності працівників з професійно-кваліфікаційними вимогами посад.

Аналіз системи бізнес-процесів управління проводиться з метою виявлення систематизованості процесів управління та ідентифікації основних складових господарської діяльності авіакомпанії. Він базується на виявленні системи вхідних, вихідних потоків кожного бізнес-процесу, ресурсів, виконавців, власників процесів, критеріїв оцінювання, правил виконання та документального оформлення бізнес-процесів

Процесний підхід до управління авіакомпанією дозволяє відстежити рівень організації всіх процесів в авіакомпанії.

Технологічна діагностика авіакомпанії проводиться з метою оцінювання здатності авіакомпанії забезпечити свою конкурентоспроможність, а, відповідно і реалізацію завдань взаємодії з усіма зацікавленими особами, у т. ч. і з банками. Для авіаційного ринку важливим показником, який свідчить про технічну здатність парку літаків до формування доданої вартості для авіакомпанії, є їх знос або строк служби літаків (у випадку їх лізингу).

Вважається, що середній нормативний термін експлуатації пасажирського літака 25–30 років. Чим вищий рівень зносу, тим нижчий рівень комфорту для пасажирів та рівень безпечності польотів.

Стратегічна діагностика авіакомпанії здійснюється з метою підтвердження факту існування планів стратегічного розвитку авіакомпанії та їх відповідності цілям партнерства; оцінювання ринкової позиції авіакомпанії та перспектив її зміни; оцінювання внутрішніх можливостей та загроз діяльності (табл. 1).

У результаті комплексної діагностики авіакомпанії отримано різні числові значення, аналітичні та структурні характеристики.

Для агрегування різних за змістом показників та характеристик об'єкта в економічній науці використовуються такі методи: експертного оцінювання, вагових коефіцієнтів, бального оцінювання, згортки [3, 7].

Для інтерпретації отриманих показників і характеристик та розрахунку їх сумарної оцінки використовується рейтинговий метод, в основі якого лежить бальна оцінка кожного значення показника або характеристики. У запропонованій методиці використовується п'ятибальна шкала оцінок від 1 до 5. Бал 5 присвоюється оптимальному (нормативному, середньому по галузі) значенню показника, бал 1 – найгіршим допустимим значенням показника (табл. 2 – табл. 4).

Діагностика авіакомпанії

Напрямки діагностики	Задача діагностики	Позиції, що оцінюються	Значення позиції в системі партнерських відносин
Фінансово-економічна діагностика	Оцінювання плато- та кредитоспроможності в процесі реалізації задач стратегічного партнерства	Коефіцієнт покриття	Характеризує здатність авіакомпанії покрити поточні зобов'язання оборотними активами
		Коефіцієнт абсолютної (грошової) ліквідності	Характеризує здатність авіакомпанії покрити поточні зобов'язання грошовими коштами та їх еквівалентами
		Коефіцієнт фінансової стійкості	Характеризує співвідношення власних і залучених джерел фінансування розвитку авіакомпанії
		Рентабельність реалізації	Характеризує обсяг власних джерел розвитку авіакомпанії
		Коефіцієнт Бівера	Оцінює загрозу банкрутства
Організаційно-управлінська діагностика	Оцінювання рівня організованості авіакомпанії та професіоналізму управлінців для цілей стратегічного партнерства	Якість комплектації кадрів управління	Характеризує здатність персоналу до прийняття професійних рішень
		Аналіз системи бізнес-процесів	Свідчить про реалізацію функцій управління всіма процесами в авіакомпанії
Технологічна діагностика	Оцінювання здатності до реалізації завдань операційної діяльності	Коефіцієнт зносу обладнання	Характеризує якість та безпечність надання послуг
Стратегічна діагностика	Оцінювання спрямованості розвитку авіакомпанії та відповідності завданням стратегічного партнерства	Частка ринку	Характеризує здатність авіакомпанії впливати на стан ринку
		Корпоративні та функціональні стратегії	Характеризує спрямованість розвитку авіакомпанії, інтегрованість та узгодженість корпоративної та функціональних стратегій

Джерело: розроблено автором.

Застосування бального методу дозволяє розрахувати зведений показник оцінки здатності авіакомпанії до стратегічного партнерства, який є сумою балів за всіма частковими показниками та характеристиками (табл. 5).

Авіакомпанії, зведений показник оцінки здатності яких до стратегічного партнерства становить 50 і 40 балів, є такими, партнерство з якими відповідає всім принципам взаємодії, забезпечуючи при цьому гарантії своєчасного виконання фінансових зобов'язань перед банком.

Використання методики оцінювання авіакомпанії для реалізації задач стратегічного партнерства дозволяє банку здійснити вибір форми та виду взаємодії з нею.

Найскладнішою формою взаємодії авіакомпанії та банку є стратегічне партнерство, оскільки воно базується на управлінській, економічній та інформаційній взаємодії авіакомпанії та банку, тому обсяг зобов'язань та відповідальності за їх виконання вимагає високої ефективності діяльності авіакомпанії (табл. 6).

Стратегічне партнерство авіакомпанії та банку базується на використанні всіх традиційних видів взаємодії (комплексному банківському обслуговуванні), довірчому управлінні, інвестиційному партнерстві, маркетинговому партнерстві.

Проектне партнерство включає такі види взаємодії: проектне консультування, експертиза та відбір проектів, кредитування проекту, участь в реалізації проектів, консультування M&A, розрахункове обслуговування проекту, проектне фінансування, андеррайтинг, інвестиційне консультування, маркетингове партнерство та всі традиційні види взаємодії.

Маркетингове партнерство, як форма взаємодії щодо спільного просування послуг авіакомпанії, передбачає взаємодію авіакомпанії та банків, яка заснована на традиційних видах та участі банку в просуванні послуг авіакомпанії.

Участь у капіталі як форма партнерства пов'язана з можливим придбанням потенційними його учасниками корпоративних прав один одного.

Інтеграція передбачає спільні дії авіакомпанії та банку в рамках складних організаційних структур.

Клієнтська взаємодія базується на договірній формі надання всіх традиційних видів банківських послуг.

ВИСНОВКИ

Запропонована авторська методика оцінювання здатності авіакомпанії до розвитку партнерської взаємо-

Таблиця 2

Бальна оцінка показників та характеристик авіакомпанії

Бали	Коефіцієнт покриття	Коефіцієнт абсолютної (грошової) ліквідності	Коефіцієнт фінансової стійкості	Рентабельність реалізації	Коефіцієнт Бівера	Коефіцієнт якісної укомплектованості персоналу управління	Коефіцієнт зносу обладнання	Бізнес-процеси*	Частка ринку	Корпоративні та функціональні стратегії**
5	1,5	>0,35	>1	>0,25	>0,4	1	>50	$I, V_x, V_{вих}, V, B_{гр}, O, П, З$	>40	$K + \Sigma\Phi$
4	1-1,5	0,2-0,35	0,75-1	0,15-0,25	0,2-0,4	0,80-1	50-60	$I, V_x, V_{вих}, V, B_{гр}, П$	30-40	$K + \Phi$
3	0,75-1	0,1-0,2	0,5-0,75	0,05-0,15	0,1-0,2	0,70-0,80	60-70	$I, V_x, V_{вих}, V, П$	20-30	K
2	0,5-0,75	0,05-0,1	0,25-0,5	0-0,05	0-0,1	0,60-0,70	70-80	$I, V_x, V_{вих}, П$	10-20	$\Sigma\Phi$
1	>0,5	>0,05	>0,25	>0	>0	>0,60	>80	$I, V_x, V_{вих}, П$	0-10	Φ

Примітки: * – за даними табл. 3; ** – за даними табл. 4.

Таблиця 3

Бальна оцінка характеристик бізнес-процесів авіакомпанії

Бал	Зміст характеристики бізнес-процесів
5	Ідентифіковані бізнес-процеси (I), визначені вхідні та вихідні ресурси ($V_x, V_{вих}$), закріплені виконавці (V), визначені власники процесів ($B_{гр}$), встановлені критерії оцінювання бізнес-процесів (O), формалізовані правила виконання та звітність (П, З)
4	Ідентифіковані бізнес-процеси, вхідні та вихідні ресурси, закріплені виконавці, визначені власники процесів, формалізовані правила виконання
3	Ідентифіковані бізнес-процеси, вхідні та вихідні ресурси, закріплені виконавці, формалізовані правила виконання
2	Ідентифіковані бізнес-процеси, вхідні та вихідні ресурси, формалізовані правила виконання
1	Ідентифіковані бізнес-процеси, формалізовані правила виконання

Таблиця 4

Бальна оцінка характеристик стратегічної діагностики авіакомпанії

Бал	Наявність стратегій
5	Наявність корпоративної (K) та всіх функціональних стратегій (+ $\Sigma\Phi$) (технологічної, фінансової, маркетингової, кадрової, організаційної тощо). Їх узгодженість та інтегрованість
4	Наявність корпоративної та окремих функціональних стратегій (Φ)
3	Наявність корпоративної стратегії
2	Наявність функціональних стратегій
1	Окремі функціональні стратегії

дії з банками України дозволяє оцінити не лише кредитоспроможність як здатність до виконання взятих фінансових зобов'язань, але і потенціальну здатність до розвитку на ринку авіаперевезень як наявність кадрового, стратегічного, організаційного потенціалу. Реалізація запропонованої методики дозволяє як забезпечити надійність вибору партнера для банку, так і оцінити потенційні можливості авіакомпанії у виборі банку, що дозволить знизити ризики фінансових та репутаційних втрат і забезпечити розвиток форм та видів взаємодії. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Астапова Г. В. Оцінювання кредитоспроможності авіапідприємств-позичальників / Г. В. Астапова // Оцінювання кредитоспроможності авіапідприємств-позичальників у процесі їх корпоративної взаємодії із комерційними банками // Вісник Національного авіаційного університету. – 2013. – № 2 (55). – С. 246–250.
2. Виговський В. Г. Методики оцінки кредитоспроможності позичальника: закордонний досвід / В. Г. Виговський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ztu.edu.ua/ua/science/conference/files/world.../Vygovskyj+.doc
3. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз / Б. Є. Грабовецький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/15410104/ekonomika/diagnostika_ymovirnosti_bankrutstva_pidpriemstva
4. Зайцева И. В. Совершенствование экономических взаимоотношений между авиакомпанией и отдельными субъектами рынка / И. В. Зайцева, А. А. Окунева // Вестник ТОГУ. – 2014. – № 1 (32). – С. 209–218.
5. Коваленко В. В. Фінансово-кредитна взаємодія банків і підприємств / В. В. Коваленко // Ефективна економіка. – 2013. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1918>

Інтерпретація бальної оцінки авіакомпанії

Сума балів	Інтерпретація стану авіакомпанії
50	Авіакомпанія має стійкий фінансовий стан, високу прибутковість як джерело розвитку авіакомпанії, не містить загроз банкрутства. Укомплектованість кадрів забезпечує професіоналізм реалізації задач партнерства. Усі бізнес-процеси компанії чітко структуровані, регламентовані, оцінювані, контрольовані. Технічний стан основних засобів дозволяє забезпечити високу якість обслуговування споживачів та забезпечити високу безпечність польотів. Авіакомпанія займає монопольну частку ринку. Розвиток компанії підпорядкований стратегічним планам. Функціональні стратегії реалізують корпоративну стратегію
40	Авіакомпанія має нормальний фінансовий стан, достатню прибутковість, не містить загроз банкрутства. Укомплектованість кадрів забезпечує професіоналізм реалізації задач партнерства. Усі бізнес-процеси компанії чітко структуровані, регламентовані. Технічний стан основних засобів відповідає потребам споживачів та забезпечує безпечність польотів. Авіакомпанія займає домінуючу частку ринку. Розвиток компанії підпорядкований стратегічним планам. Функціональні стратегії розроблені на рівні основних підрозділів
30	Авіакомпанія має ознаки майбутньої нестійкості, низьку прибутковість, містить загрозу банкрутства. Укомплектованість кадрів може не реалізувати задачі партнерства. Усі бізнес-процеси компанії структуровані. Технічний стан основних засобів потребує витрат на підтримання сервісу для споживача. Авіакомпанія займає значну частку ринку. Розвиток компанії підпорядкований стратегічним планам. Функціональні стратегії не розроблені
20	Авіакомпанія має нестійкий фінансовий стан, низьку прибутковість, приховане банкрутство. Укомплектованість кадрів не забезпечує повною мірою професіоналізм управління авіакомпанією. Процесний підхід до управління реалізований не повною мірою. Технічний стан основних засобів пов'язаний зі значними витратами щодо підтримання його експлуатаційних характеристик. Авіакомпанія займає достатню частку ринку. Наявні функціональні стратегії розвитку
10	Фінансовий стан авіакомпанії кризовий, стан банкрутства. Рівень професіоналізму кадрів не відповідає професійним вимогам посад. Управління бізнес-процесами компанії не здійснюється. Технічний стан основних засобів не відповідає потребам якості та безпечності польотів. Авіакомпанія залежна від ринку. Розвиток компанії не має стратегічної спрямованості. Є стратегії окремих функціональних підрозділів (здебільшого технічного)

Таблиця 6

Вибір форми взаємодії авіакомпанії та банку

Кількість балів	Форма взаємодії					
	Партнерство			Участь у капіталі	Інтеграція	Клієнтська взаємодія
	стратегічне	проектне	маркетингове			
50	+	+	+	+	+	+
40		+	+	+	+	+
30		+	+	+	+	+
20					+	+
10						+

6. Рекомендації щодо оцінки комерційними банками кредитоспроможності та фінансової стабільності позичальника № 23011/79 від 02.06.94 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v1_79500-94

7. Чайковський Я. Напрямки вдосконалення методики аналізу кредитоспроможності боржника-юридичної особи / Я. Чайковський // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2004. – Вип.19, ч. 1. – С. 176–188.

8. Яковишина Н. А. Особливості фінансової підтримки банками промислових підприємств на сучасному етапі розвитку економіки / Н. А.Яковишина // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6, Т. 1. – С. 266–268.

Науковий керівник – Новак В. О., кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Національного авіаційного університету

REFERENCES

Astapova, H. V. "Otsiniuvannya kredytopromozhnosti aviapridriemstv-pozychalnykiv u protsesi ikh korporativnoi vzaïemodii iz komertsiiyny bankamy" [The credit assessment of borrow-

ers aviation enterprises in the process of corporate interaction with commercial banks]. *Visnyk Natsionalnoho aviatsiynoho universytetu*, no. 2 (55) (2013): 246-250.

Chaikovskiy, Ya. "Napriamky vdoskonalennia metodyky analizu kredytopromozhnosti borzhnyka - iurydychnoi osoby" [Directions improve methods of credit analysis of the debtor - legal entity]. *Ukrainska nauka: mynule, suchasne, maibutnie*, vol. 1, no. 19 (2004): 176-188.

Hrabovetskiy, B Ye. "Ekonomichniy analiz" [Economic Analysis]. http://pidruchniki.com/15410104/ekonomika/diagnostika_yumovirnosti_bankrutstva_pidpriemstva

Kovalenko, V. V. "Finsanovo-kredytna vzaïemodiia bankiv i pidpriemstv" [Finance and credit cooperation of banks and enterprises]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1918>

Lepak, R. I. "Formy finansovoi vzaïemodii bankiv i pidpriemstv" [Forms of interaction between banks and financial companies]. *Avtores. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.08*, 2008. [Legal Act of Ukraine] (1994).

Vyhovskiy, V. H. "Metodyky otsinky kredytopromozhnosti pozychalnyka: zakordonnyi dosvid" [Methods of assessing the creditworthiness of the borrower: foreign experience]. www.ztu.edu.ua/ua/science/conference/files/world.../Vygovskiy+.doc

Yakovyshyna, N. A. "Osoblyvosti finansovoi pidtrymky bankamy promyslovykh pidpriemstv na suchasnomu etapi rozvytku ekonomiky" [Features of financial support to industrial banks at the present stage of economic development]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 1, no. 6 (2011): 266-268.

Zaytseva, I. V., and Okuneva, A. A. "Sovershenstvovanie ekonomicheskikh vzaimootnosheniy mezhdru aviakompaniy i otdelnymi subektami rynku" [Improving the economic relationship between the airline and the individual market players]. *Vestnik TOGU*, no. 1 (32) (2014): 209-218.

УДК 338.482.224

РАЗВИТИЕ SPA-ИНДУСТРИИ: УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ

© 2015 ТЯГУНОВА З. А., БОНДАРЕНКО В. М.

УДК 338.482.224

Тягунова З. А., Бондаренко В. М. Развитие Спа-индустрии: управленческий аспект

Целью статьи является исследование и анализ мирового рынка Спа-индустрии, основных этапов его развития, влияния на экономические процессы и сферу услуг, рассмотрение мирового опыта управления данной сферой бизнеса. Выявлена тесная взаимосвязь и взаимозависимость между различными бизнес-элементами, входящими в кластер Спа-индустрии, и их влияние на формирование системы управления персоналом Спа-структур. Обосновано, что внедрение и применение предложенной системы управления персоналом в Спа-организациях повысит эффективность управления предприятием, усилит его адаптивность и способность к изменениям, усовершенствует уровень знаний и компетентность персонала. Предложено авторское видение понятия «спа-менеджмент», что позволит определить специфические подходы к управлению Спа-структурами. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является исследование рынка Спа-индустрии в Украине, его проблем и путей их решения. Развитие отечественной Спа-индустрии и Спа-туризма является перспективным направлением инвестирования и государственной поддержки, поскольку благоприятное географическое и климатическое положение, а также богатые природно-лечебные ресурсы дают основу для формирования мощного сектора в сфере услуг.

Ключевые слова: Спа-индустрия, Спа-туризм, Спа-кластер, Спа-структуры, Спа-технологии, управление, управленческий персонал, система управления персоналом.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 11.

Тягунова Злата Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, Полтавский университет экономики и торговли (ул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Украина)

E-mail: moryon@rambler.ru

Бондаренко Виктория Михайловна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, Полтавский университет экономики и торговли (ул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Украина)

E-mail: rvbondarenko@mail.ru

УДК 338.482.224

Тягунова З. О., Бондаренко В. М. Развитие Спа-индустрии: управленческий аспект

Метою статті є дослідження та аналіз світового ринку Спа-індустрії, основних етапів його розвитку, впливу на економічні процеси та сферу послуг, вивчення світового досвіду управління даною сферою бізнесу. Виявлено тісний взаємозв'язок і взаємозалежність між різними бізнес-елементами, що входять до кластера Спа-індустрії, та їх вплив на формування системи управління персоналом Спа-структур. Обґрунтовано, що впровадження та застосування запропонованої системи управління персоналом у Спа-організаціях підвищить ефективність управління підприємством, посилить його адаптивність та здатність до змін, удосконалить рівень знань та компетентність персоналу. Запропоновано авторське бачення поняття «спа-менеджмент», що дасть змогу визначити специфічні підходи до управління Спа-структурами. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є дослідження ринку Спа-індустрії в Україні, його проблем та шляхів їх вирішення. Розвиток вітчизняної Спа-індустрії та Спа-туризму є перспективним напрямом інвестування та державної підтримки, оскільки сприятливе географічне та кліматичне положення, а також багаті природо-лікувальні ресурси дають підґрунтя для формування потужного сектора у сфері послуг.

Ключові слова: Спа-індустрія, Спа-туризм, Спа-кластер, Спа-структури, Спа-технології, управління, управлінський персонал, система управління персоналом.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 11.

Тягунова Злата Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Україна)

E-mail: moryon@rambler.ru

Бондаренко Вікторія Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Україна)

E-mail: rvbondarenko@mail.ru

UDC 338.482.224

Tiahunova Z. O., Bondarenko V. M. Development of the Spa Industry: Management Aspect

The article is aimed at studying and analyzing the world market of the spa industry, the main stages of its development, its impact on economic processes and services, consideration of the worldwide experience of managing this business. A close interrelation and interdependence between different business elements within the cluster of the spa industry, as well as their impact on formation of the staff management system of the spa structures has been disclosed. It is proved, that implementation and application of the proposed system for staff management in the spa organizations will increase the efficiency of enterprise management, strengthen its adaptability and ability to change, improve the level of knowledge and competence of staff. The author's vision of the concept of «spa management» has been proposed, allowing to identify specific approaches to the management of the spa structures. Prospect of further research in this direction is to carry out studies of the market of spa industry in Ukraine, its problems and ways to solve them. Development of both the domestic spa industry and the spa tourism is a promising area for investment and public support, the favorable geographical and climatic situation together with rich natural curative resources provide the basis for the formation of a powerful sector in the service business.

Key words: spa industry, spa tourism, spa cluster, spa structures, spa technologies, management, managerial staff, HR management system.

Pic.: 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 11.

Tiahunova Zlata O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Management, Poltava University of Economics and Trade (vul. Kovalya, 3, Poltava, 36014, Ukraine)

E-mail: moryon@rambler.ru

Bondarenko Viktoriia M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Management, Poltava University of Economics and Trade (vul. Kovalya, 3, Poltava, 36014, Ukraine)

E-mail: rvbondarenko@mail.ru

Yakovyshyna, N. A. "Osoblyvosti finansovoi pidtrymky bankamy promyslovykh pidpriemstv na suchasnomu etapi rozvytku ekonomiky" [Features of financial support to industrial banks at the present stage of economic development]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytet*, vol. 1, no. 6 (2011): 266-268.

Zaytseva, I. V., and Okuneva, A. A. "Sovershenstvovanie ekonomicheskikh vzaimootnosheniy mezhdru aviakompaniy i otdelnymi subektami rynku" [Improving the economic relationship between the airline and the individual market players]. *Vestnik TOGU*, no. 1 (32) (2014): 209-218.

УДК 338.482.224

РАЗВИТИЕ SPA-ИНДУСТРИИ: УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ

© 2015 ТЯГУНОВА З. А., БОНДАРЕНКО В. М.

УДК 338.482.224

Тягунова З. А., Бондаренко В. М. Развитие Спа-индустрии: управленческий аспект

Целью статьи является исследование и анализ мирового рынка Спа-индустрии, основных этапов его развития, влияния на экономические процессы и сферу услуг, рассмотрение мирового опыта управления данной сферой бизнеса. Выявлена тесная взаимосвязь и взаимозависимость между различными бизнес-элементами, входящими в кластер Спа-индустрии, и их влияние на формирование системы управления персоналом Спа-структур. Обосновано, что внедрение и применение предложенной системы управления персоналом в Спа-организациях повысит эффективность управления предприятием, усилит его адаптивность и способность к изменениям, усовершенствует уровень знаний и компетентность персонала. Предложено авторское видение понятия «спа-менеджмент», что позволит определить специфические подходы к управлению Спа-структурами. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является исследование рынка Спа-индустрии в Украине, его проблем и путей их решения. Развитие отечественной Спа-индустрии и Спа-туризма является перспективным направлением инвестирования и государственной поддержки, поскольку благоприятное географическое и климатическое положение, а также богатые природно-лечебные ресурсы дают основу для формирования мощного сектора в сфере услуг.

Ключевые слова: Спа-индустрия, Спа-туризм, Спа-кластер, Спа-структуры, Спа-технологии, управление, управленческий персонал, система управления персоналом.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 11.

Тягунова Злата Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, Полтавский университет экономики и торговли (ул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Украина)

E-mail: moryon@rambler.ru

Бондаренко Виктория Михайловна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, Полтавский университет экономики и торговли (ул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Украина)

E-mail: rvbondarenko@mail.ru

УДК 338.482.224

Тягунова З. О., Бондаренко В. М. Развитие Спа-индустрии: управленческий аспект

Метою статті є дослідження та аналіз світового ринку Спа-індустрії, основних етапів його розвитку, впливу на економічні процеси та сферу послуг, вивчення світового досвіду управління даною сферою бізнесу. Виявлено тісний взаємозв'язок і взаємозалежність між різними бізнес-елементами, що входять до кластера Спа-індустрії, та їх вплив на формування системи управління персоналом Спа-структур. Обґрунтовано, що впровадження та застосування запропонованої системи управління персоналом у Спа-організаціях підвищить ефективність управління підприємством, посилить його адаптивність та здатність до змін, удосконалить рівень знань та компетентність персоналу. Запропоновано авторське бачення поняття «спа-менеджмент», що дасть змогу визначити специфічні підходи до управління Спа-структурами. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є дослідження ринку Спа-індустрії в Україні, його проблем та шляхів їх вирішення. Розвиток вітчизняної Спа-індустрії та Спа-туризму є перспективним напрямом інвестування та державної підтримки, оскільки сприятливе географічне та кліматичне положення, а також багаті природно-лікувальні ресурси дають підґрунтя для формування потужного сектора у сфері послуг.

Ключові слова: Спа-індустрія, Спа-туризм, Спа-кластер, Спа-структури, Спа-технології, управління, управлінський персонал, система управління персоналом.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 11.

Тягунова Злата Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Україна)

E-mail: moryon@rambler.ru

Бондаренко Вікторія Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Україна)

E-mail: rvbondarenko@mail.ru

UDC 338.482.224

Tiahunova Z. O., Bondarenko V. M. Development of the Spa Industry: Management Aspect

The article is aimed at studying and analyzing the world market of the spa industry, the main stages of its development, its impact on economic processes and services, consideration of the worldwide experience of managing this business. A close interrelation and interdependence between different business elements within the cluster of the spa industry, as well as their impact on formation of the staff management system of the spa structures has been disclosed. It is proved, that implementation and application of the proposed system for staff management in the spa organizations will increase the efficiency of enterprise management, strengthen its adaptability and ability to change, improve the level of knowledge and competence of staff. The author's vision of the concept of «spa management» has been proposed, allowing to identify specific approaches to the management of the spa structures. Prospect of further research in this direction is to carry out studies of the market of spa industry in Ukraine, its problems and ways to solve them. Development of both the domestic spa industry and the spa tourism is a promising area for investment and public support, the favorable geographical and climatic situation together with rich natural curative resources provide the basis for the formation of a powerful sector in the service business.

Key words: spa industry, spa tourism, spa cluster, spa structures, spa technologies, management, managerial staff, HR management system.

Pic.: 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 11.

Tiahunova Zlata O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Management, Poltava University of Economics and Trade (vul. Kovalya, 3, Poltava, 36014, Ukraine)

E-mail: moryon@rambler.ru

Bondarenko Viktoriia M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Management, Poltava University of Economics and Trade (vul. Kovalya, 3, Poltava, 36014, Ukraine)

E-mail: rvbondarenko@mail.ru

Усиление процессов глобализации способствует активному развитию многих сфер бизнеса, и одним из наиболее быстро растущих и развивающихся является Спа-индустрия. Анализ мировых тенденций этого сектора экономики актуален благодаря своей динамике, широте географического распространения, использованию инновационных технологий оказания услуг, маркетинговым инструментам и креативному подходу к управлению.

Целью статьи является исследование и анализ мирового рынка Спа-индустрии, основных этапов его развития, влияния на экономические процессы и сферу услуг, рассмотрение мирового опыта управления данной сферой бизнеса.

Исследованием вопросов истории, формирования, развития, функционирования и управления в сфере Спа-индустрии в разных странах мира занимались многие исследователи: Н. Цымбал [10], А. Усина [3], Т. Кононенко [3], С. Вард [11], Дж. Фануззи [6] и др.

Спа-индустрия насчитывает уже более 200 лет успешного ведения бизнеса. На сегодняшний день индустрия красоты – динамично развивающийся сектор сферы услуг, который охватывает огромное направление по уходу за телом и здоровьем человека. Исследование столь успешного глобального бизнеса является актуальным вопросом для возможной адаптации полученного опыта отечественными компаниями, которые за последние 10 лет получили возможность по уровню оказания услуг достичь показателей зарубежных конкурентов.

Определение понятия Спа является основой для исследования и анализа показателей Спа-индустрии. Понятие Спа должно четко дифференцировать реальный Спа-бизнес от некурортных компаний, таких как салоны красоты, клиники и других видов бизнеса, которые не предоставляют Спа-процедуры. Например, некорректно сравнивать средний доход полного обслуживания Спа-отеля, в котором оказывают услуги по двум видам массажа, или салон красоты, который предлагает только процедуры ухода за лицом, ногтевой сервис и восковые процедуры. Кроме того, если не будет конкретизированного определения, что такое Спа (и Спа-компания/организация), то анализ количества курортов на рынке будет затруднительным, и поэтому невозможно будет точно определить все компании, предоставляющие полный спектр Спа-услуг.

По одному из основополагающих определений понятия Спа рассматривается как «бизнес-предложение Спа-процедур, основанных на подлинных водных методах лечения, которые практикуются квалифицированным персоналом в профессиональной и расслабляющей атмосфере» [8].

Следует также классифицировать Спа-компании и услуги, которые они могут предоставлять. Одним из направлений работы созданной в 1991 г. Международной ассоциации Спа (ISpa) была систематизация накопленного в индустрии опыта, разработка классификации Спа-структур, а также стандартов и критериев организации Спа-сервиса. Несмотря на то, что за 15 лет Спа-бизнес развивался не только в количественном отношении, но и происходила его модификация и модерни-

зация, основные семь категорий Спа занимают ведущее место в Спа-индустрии, а любые попытки создать новые классификации были неудачными [1].

Международная ассоциация Спа (ISpa) выделяет следующие структурные элементы Спа [1]:

1. Дейсна – day Spa. Разновидности: city Spa, ногтевые Spa, Spa-салоны. Закрепившееся в нашем понимании определение *дейсна* как «курорта одного дня» очень точно отражает основные характеристики этих заведений, серьезно потеснивших салоны красоты на рынке бытовых услуг – расположенные в городских условиях, предоставляющие полный или ограниченный набор Spa-услуг. В отличие от клубных и медицинских Spa, тоже рассчитанных на пребывание клиента в течение одного дня, в дейспа акцент делается преимущественно на эстетический аспект процедур.

2. Гостинично-курортные Spa-hotel / resort Spa. Название этой категории отражает прежде всего ее местонахождение. Некоторые специалисты предлагают разделить указанную категорию на две – гостиничные и курортные Spa.

Spa в структуре отелей (в том числе городских) фактически являются дейспа, отличие заключается лишь в том, что проживающим в гостинице клиентам ряд услуг предоставляется бесплатно.

Курортные Spa в чем-то аналогичны целевым – «*destination Spa*», однако принципиальна их локализация в традиционных курортно-климатических зонах, а их посетители имеют возможность выбора между оздоровительными Spa-программами и обычным отдыхом со «Spa-изюминкой».

3. Целевые Spa – destination Spa. Категория, вызывающая у отечественных клиентов и профессионалов больше всего вопросов, прежде всего в силу различных переводческих вариаций (ранее нами предлагался перевод «специализированные» Spa). Суммарно оба перевода, пожалуй, наиболее точно передают смысл этой категории.

Destination Spa – это структуры, рассчитанные на продолжительное непрерывное пребывание клиента (от нескольких дней до нескольких недель) для достижения определенной цели (снижения веса, отказа от курения, снятия стресса, восстановления физической формы и внешности).

Некоторые отечественные специалисты говорят о целевых Spa как о «загородных». Такая точка зрения вполне допустима (когда мы говорим о «фермах здоровья»), однако целевые Spa могут успешно функционировать и в условиях города.

4. Spa на минеральных источниках – mineral springs Spa. Выделение таких Spa в отдельную категорию, на первый взгляд, представляется спорным, поскольку Spa, расположенные вблизи минеральных источников, вполне можно отнести и к курортным Spa. Эта категория – с одной стороны, дань историческим корням явления «Spa», с другой – отражение такой объективной реалии, как санаторно-курортные комплексы, специализирующиеся на гидротерапии и бальнеологии. Следуя отечественной санаторно-курортной традиции (в условиях бесплатного медицинского обслуживания санатории относились к разряду медицинских учрежде-

ний), можно говорить о классических санаториях как о медицинских Спа.

5. Клубные Спа – club Spa. Спа, функционирующие в структуре спортивных (фитнес- и велнес-) клубов и являющиеся дополнением к более широкому спектру услуг, предоставляемых клиентам преимущественно на основе клубного членства.

6. Круизные Спа – cruise Spa. Наиболее понятная и наименее доступная отечественной клиентуре категория – Спа, расположенные на борту круизных лайнеров, однако работающие по принципу «дейспа». Выделение круизных Спа в отдельную категорию обусловлено ограниченной клиентской базой и продолжительностью работы, а также постоянно меняющимся кадровым составом.

7. Медицинские Спа – medical Spa. Медицинские учреждения, в которых традиционные Спа-услуги и процедуры являются дополнением к основным, сугубо медицинским услугам.

Если рассматривать понятие Спа в его классической интерпретации (*salus per aqua*), то история возникновения и развития Спа предстанет в виде замкнутого круга. Водолечение как древнейший метод врачевания веками формировал отдельное направление медицины – курортологию. Будучи перенесенными в сферу обслуживания, физиотерапевтические Спа-технологии получили статус доступных услуг. И лишь на рубеже 20–21 веков, с возникновением медицинских Спа, «круг замкнулся» – Спа вернулись в свою исконную обитель – профилактическую медицину [1].

Классификацию Спа-структур можно проводить по определенным признакам, согласно которым будет легче идентифицировать различные категории Спа и проводить анализ рынка Спа-индустрии (табл. 1).

По последним данным Глобального исследования Спа (*Global Spa Research*), проведенного ISpa (International

Spa Association) насчитывается почти 100 миллионов активных Спа-посетителей в мире. Исследование потребителей Международной ассоциацией Спа (ISpa) за 2007 г., проанализировавшей потребительские тенденции, выявило главные причины посещения Спа: 47% – снижение стресса; 38% – снижение мышечных болей; 31% – повышение самооценки; 28% – эмоциональное и психическое здоровье; 22% – красота; 19% – оздоровление [5].

На сегодняшний день Спа-индустрия растет на 7,7% в год, с 60 млрд долл. в 2007 г. до 94 млрд долл. в 2013 г.

Кластер Спа-индустрии состоит из пяти взаимосвязанных элементов (рис. 1). Крупнейший сегмент – услуги Спа-центров – оценивается в 2013 г. в 74 млрд долл., ежегодное увеличение – на 7,9% с 2007 г. Спа-СМИ, ассоциации, события, образование, консультирование и капитальные вложения вместе добавляют еще 20 млрд долл. в кластер. Они обеспечивают жизненно важные услуги и виды деятельности, которые способствуют и поддерживают Спа-индустрию [7].

Количество курортов возрастало на 6,7% в год, начиная с 2007 г., и оценивается в 105,591 в 2013 г. В Спа-индустрии занято более 1,9 миллионов человек в 2013 г., по сравнению с 1,2 млн в 2007 г. За это время азиатский рынок превзошел Европу как регион с наибольшим количеством Спа-курортов. Но, тем не менее, Европа по-прежнему считается крупнейшим в мире Спа-рынком из-за его относительно высоких средних доходов населения [7].

Наиболее динамично развивающимися регионами с точки зрения роста доходов за 2007–2013 гг. являются Ближний Восток и Африка, где Спа-индустрия выросла с низкой базы, стимулируется быстрым экономическим ростом в некоторых странах (например, в Южной Африке, Нигерии, Объединенных Арабских Эмиратах, Саудовской Аравии) и быстрым ростом туризма в других

Таблица 1

Классификация Спа-структур при анализе целевого рынка

Классификационный признак	Характеристика Спа-структур
По количеству	Суммарное количество Спа-структур на рынке услуг
По типу	Дейспа (day Spa), Целевые Спа (destination Spa)
По подтипу	Клубный Спа, Спа-отель, медицинские Спа, Спа-курорт, Спа-салон и т. д.
По локализации	Городской, региональный, островной, государственный и т. д.
По размеру	Общая площадь в помещении, разбивка внутренних помещений и общая открытая площадь
По процедурным комнатам и станциям	Общее количество и разбивка по процедурным кабинетам и станциям, площадь размещения (одноместный или двухместный номер) и цель использования (мокрые, сухое или сочетание процедур)
По бизнес-структурам	Форма собственности, управленческие структуры, маркетинговые структуры
По инфраструктуре и доступности отдыха	Наличие комнаты отдыха, изменение номеров и водных объектов (бассейны, парилки)
По доступности к процедурам и услугам	Возможность доступа к терапии, лечению, услугам, консультациям, программам, мероприятиям и занятиям
По ценовой политике	Лакшари (luxury) Спа, стандартные Спа
По тенденциям	Текущие отраслевые тенденции и наблюдения

Источник: [4].



Рис. 1. Структура кластера Спа-индустрии за 2013 г.

Источник: [7].

(например, Марокко, Кении, Маврикий, Ботсване). Рост Спа-индустрии в Азии и Латинской Америке управляется результатом экономической экспансии на таких развивающихся рынках, как Китай, Индия, Бразилия, Мексика и Аргентина. Сильный рост в Европе отражает устойчивость ряда крупных европейских курортных рынков Западной Европы в лице глобальной рецессии (например, Германия, Великобритания, Франция) и сильный экономический импульс с Востока, в том числе России, Польши и Турции. Северная Америка является зрелым рынком Спа-индустрии, где на Соединенные Штаты приходится 89% прибыли [7].

Активное развитие Спа-индустрии привело к потребности в квалифицированных кадрах, в том числе и управленческих. Специфика данного вида бизнеса требует специфической подготовки от управленческого персонала. Рынок образовательных услуг в сфере индустрии красоты развит достаточно хорошо. На сегодняшний день Спа-индустрия способна полностью самостоятельно обеспечивать себя высококвалифицированными кадрами по оказанию Спа-услуг, что способствует ее эффективному функционированию.

Но, тем не менее, Спа-индустрия испытывает острую нехватку управленческого персонала, который бы владел необходимыми знаниями, навыками и опытом, соответствующими уникальным запросам данного вида бизнеса. В настоящее время около 4000 студентов по всему миру обучаются по программам, связанным со Спа-менеджментом. Согласно последним оценкам, по всему миру в Спа-индустрии работает 130 000–180 000 менеджеров и директоров, и эта цифра продолжает расти [9]. Очевидно, что количество и размер программ по Спа-менеджменту не отвечают потребностям курортной от-

расли в хорошо подготовленных управленческих кадрах. Еще одной проблемой является недостаточно глубокая практическая подготовка выпускников различных высших учебных заведений по специальности управления в Спа. Очень часто их знания являются поверхностными или слишком теоретическими, образовательные курсы не имеют достаточной интегрированности в практику функционирования Спа-структур. Это требует дополнительного процесса обучения в процессе работы, что снижает эффективность управления и увеличивает затраты ресурсов. Отсутствие программ адаптации, обучения и повышения квалификации управленческого персонала в структуре самих предприятий Спа-индустрии приводит к неготовности персонала двигаться по карьерной лестнице, вызывает опасения, сопротивление и, как результат, низкие показатели выполняемой работы.

Для решения возникшей проблемы необходимо применить комплексный подход, который бы был сосредоточен на построении целостной системы, состоящей из взаимосвязанных элементов, позволяющих обеспечить управленческий персонал Спа-индустрии необходимыми актуальными знаниями, компетенциями и навыками, которые бы соответствовали современным требованиям индустрии красоты в быстро меняющихся условиях внешней среды.

По результатам проведения Глобального СПА и Веллнесс Саммита в 2012 г. (*Global Spa & Wellness Summit*) был опубликован отчет (*Spa Management Workforce & Education: Addressing Market Gaps*), в котором было предложено решение данной проблемы в сфере обеспечения Спа-структур квалифицированными управленческими кадрами, которое основывалось на взаимодействии трех элементов: настоящих и будущих управленческих кадров в Спа-индустрии; образовательных программах

(курсах, спеціальностях в ВУЗах) і центрах підготовки; бізнес-структурах в Спа і лідерах отрасли (рынка) (рис. 2) [9].

Представлені графічно на рис. 2 взаємозв'язки цих елементів указують на необхідність побудови системи з тісною комунікацією для інтеграції отриманих знань від освітніх програм і центрів підготовки в роботу Спа-менеджерів різного рівня управління в відповідь на вимоги бізнес-структур і лідерів отрасли (рынка).

Перевагами впровадження даної системи в розвитку і управління персоналом в Спа-індустрії для сучасних і майбутніх управлінських кадрів є:

- ✦ поширення актуальної інформації про існуючі освітні курси і тренінги;
- ✦ спонсорська підтримка навчання управлінського персоналу;
- ✦ поширення інформації про стажировки в сфері спа-менеджменту.

Для ВУЗів і тренінгових компаній:

- ✦ участь викладачів в великих заходах Спа-індустрії;
- ✦ наявність постійно зацікавлених потенціальних студентів для навчання за спеціальностями, пов'язаними з Спа-індустрією;
- ✦ поощрення для університетів/коледжів/бізнес-школ за відкриття спеціальностей або курсів по Спа-менеджменту;
- ✦ поощрення для шкіл Спа-терапії включати в освітні програми курси по Спа-менеджменту;

- ✦ відкриття онлайн-форумів для обміну досвідом і знаннями;
- ✦ відкриття науково-дослідницьких «Спа-лабораторій» для практичної роботи студентів;
- ✦ участь в наукових дослідженнях в Спа-індустрії;
- ✦ поширення спеціалізованої наукової літератури.

Для інвестицій в розвиток людських ресурсів в Спа-індустрії необхідно:

- ✦ поощрення для Спа-курортів відносно інвестицій коштів в розвиток людських ресурсів для Спа-індустрії;
- ✦ поширення інформації про сертифікацію діяльності Спа-структур (за системами ISpa/ANLEI CSS);
- ✦ участь в поточних дослідженнях розвитку робочої сили і людських ресурсів в Спа-сфері;
- ✦ поощрення Спа-курортів за впровадження програм Спа-менеджменту;
- ✦ поощрення Спа-курортів і отелів в плані обміну програмами по Спа-менеджменту і досвідом їх успішного впровадження [9].

Впровадження і розвиток даної системи управління персоналом в Спа-індустрії дозволить накопичувати отримані знання і досвід в отрасли, що приведе до стабільного зростання показників ефективності управлінського персоналу і його високої адаптивності до змін внутрішньої і зовнішньої середовища.



Рис. 2. Система управления персоналом в Спа-індустрії

Источник: адаптировано авторами по [9].

Одним из ключевых заданий для внедрения системы управления персоналом в Spa-индустрии является понимание сущности понятия «Spa-менеджмент», его целей и функций.

Spa-менеджмент – это процесс управления деятельностью бизнес-структур для оказания специфических услуг населению (клиентам), с целью удовлетворения их потребностей в красоте, здоровье и релаксации.

Основными целями менеджмента в Spa&Wellness является перспективное развитие организации и увеличение продаж. Благодаря рациональному использованию ресурсов организации эффективный менеджмент позволяет добиться максимальной эффективности, затратив минимум этих ресурсов [2].

Основные цели управления Spa-центром

Главная цель Spa-менеджмента – это дать предприятию максимальную прибыльность. Вторая по важности цель менеджмента – это эффективное управление компанией, наработка необходимых инструкций, работа с кадрами, обучение кадровых ресурсов и их стимулирование к работе. Сохранить свою долю рынка очень важно в условиях быстроменяющегося рынка Spa&Wellness услуг. Каждый день появляется десятки новых салонов красоты и фитнес-центров. И целью менеджмента будет также не потерять свое «место под солнцем». Четвертой целью менеджмента является достижение запланированных показателей прибыльности и развития компании. Увеличить показатели прибыльности можно за счет уменьшения расходов на электроэнергию, коммунальные услуги, оплату труда персонала, прочих услуг. Не менее важная цель Spa-менеджмента – освоение и поиск новых рынков сбыта услуг компании [2].

Главные задачи Spa-менеджмента:

- ✦ организация предоставления услуг клиентам, ориентируясь на их потребности и учитывая имеющиеся ресурсы;
- ✦ обучение сотрудников, использование в управлении высококвалифицированных сотрудников;
- ✦ создание условий труда для сотрудников, системы оплаты и поощрений;
- ✦ обеспечение предприятия ресурсами, определение каналов поставки ресурсов;
- ✦ планирование развития компании;
- ✦ разработка системы необходимых действий, учитывая план развития компании;
- ✦ контроль за деятельностью компании, соблюдением плана развития [2].

В Spa-менеджменте различают следующие *объекты*:

- ✦ персонал компании;
- ✦ поставщики ресурсов;
- ✦ конкурирующие фирмы и организации;
- ✦ финансовые ресурсы компании;
- ✦ реклама и информационный продукт;
- ✦ поставщики ресурсов для организации [2].

Основным моментом в достижении намеченных целей по финансовым показателям в Spa&Wellness индустрии является эффективный менеджмент. Эффективный и качественный менеджмент также важен и для фитнес-центров, и для салонов красоты. Но если салоны

красоты и фитнес-центры как-то проживут без грамотного управления, то для Spa-компаний неправильное управление может погубить весь бизнес. Салоны красоты и фитнес-центры за период своего долгого существования уже наработали модель поведения и имеют опыт управления. А Spa-центры, которые соответствуют западным стандартам, используют передовые, более сложные управленческие технологии. Для их успешного функционирования и развития требуется квалифицированный персонал и высокий уровень менеджмента. Кроме того, к Spa-компаниям предъявляются более высокие требования к обслуживанию, сервису со стороны клиентов. А этого можно достичь, только строго придерживаясь правильной управленческой модели работы компании [2].

Принципы управления в Spa

В индустрии красоты для эффективного функционирования предприятия необходимо соблюдать некоторые принципы управления:

- ✦ персонал и руководители компании должны руководствоваться в своих действиях четко прописанными инструкциями, в которых изложены основные правила поведения и выполнения своих профессиональных обязанностей;
- ✦ в компании должно быть четкое разделение труда, каждый сотрудник должен выполнять только свою работу;
- ✦ каждый сотрудник должен иметь определенные полномочия и нести за них соответствующую ответственность;
- ✦ в компании должна соблюдаться дисциплина, за несоблюдения которой должны накладываться санкции;
- ✦ в компании должен быть единственный главный руководитель, чье слово должно быть «законом»;
- ✦ выработанная корпоративная культура и корпоративный дух единения руководства и сотрудников;
- ✦ в компании должна быть разработана система материального поощрения и стимулирования персонала;
- ✦ в компании должна быть четкая иерархия, начиная от главного руководителя компании и заканчивая управленцами на местах;
- ✦ в компании не должна быть «текучка персонала», сотрудники должны дорожить рабочим местом;
- ✦ инициатива каждого сотрудника должна быть услышана и рассмотрена руководством;
- ✦ все нормы и принципы управления должны быть отмечены на бумаге в виде «Правил компании» [2].

Таким образом, Spa-менеджмент является актуальным предметом исследования как с научной, так и с практической точек зрения. Современные принципы управления Spa-бизнесом сделали его одним из самых динамично развивающихся секторов мировой экономики. Классические процедуры и современные

технологии в индустрии красоты, инновационные подходы к управлению, возможность широкой геолокации позволили Спа-индустрии завоевать мировой рынок оказания услуг и каждый год привлекать все большее количество потребителей.

ВЫВОДЫ

Проанализировав развитие и функционирование Спа-индустрии за последние несколько лет, мы можем констатировать ее активный рост и увеличение данного кластера в сфере оказания услуг.

Однако быстрая динамика развития индустрии красоты и подверженность активным изменениям вызвали потребность в усовершенствовании методов управления как Спа-структурами в целом, так и подходов к управлению персоналом.

На сегодняшний день Международная Ассоциация Спа (ISpa) является ведущим экспертом в области Спа-индустрии в мире. Благодаря ежегодным исследованиям ISpa, поддержке и развитию, сертификации и высоким стандартам индустрия красоты стала высокоприбыльным направлением бизнеса, которой привлекает огромное количество потребителей по всему миру, развивая такое направление, как Спа-туризм.

Развитие Спа-индустрии в Восточной Европе только набирает обороты. И Украина имеет огромный потенциал в этом направлении. Развитие современных курортов на основе Спа-технологий позволит привлечь инвесторов и потребителей со всего мира. Поэтому анализ состояния Спа-индустрии в Украине и ее возможные дальнейшие пути развития являются актуальными направлениями исследований, которые будут представлены в дальнейших публикациях авторов. ■

ЛИТЕРАТУРА

- 1. Богачева Е. Л.** Медицинские СПА и их место в международной СПА-индустрии / Е. Л. Богачева // Медицинские новости [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mednovosti.by/journal.aspx?article=5408> (дата доступа 26.09.2015)
- 2. Менеджмент в СПА и Wellness-индустрии** // Школа массажа Карамелька [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://caramelca.ru/salon-krasoti/266-menedzhment-v-Spa-i-wellness-industrii.html> (дата доступа 26.09.2015)
- 3. Усіна А. І.** Проблеми та напрямки організації СПА-туризму / А. І. Усіна, І. В. Сегеда, І. С. Баландіна, Т. П. Кононенко // Коммунальное хозяйство городов. – 2011. – Вып. 98. – С. 428–433 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://khg.kname.edu.ua/index.php/khg/article/view/854/848> (дата доступа 26.09.2015)
- 4. Marc C.** Understanding the Global Spa Industry Spa Management // Marc Cohen, Gerard Bodeker [Electronic resource]. – Mode of access : <http://nckvietnam.com/Upload/file/Understanding%20the%20Global%20Spa%20Industry%20Spa%20Management%20075068464X.pdf> (дата доступа 26.09.2015)
- 5. Colonișteanu C.** The analysis of the regional and local Spa market. Starting a Spa business / Cristina Colonișteanu // Association of Economic Universities of South and Eastern Europe and the Black Sea Region [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.asecu.gr/files/RomaniaProceedings/72.pdf> (дата доступа 26.09.2015)
- 6. Fanuzzi J.** Building a successful Spa / John Fanuzzi [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.sld.cu/galerias/pdf/sitios/rehabilitacion-bal/building_a_successful_Spa.pdf (дата доступа 26.09.2015)
- 7. Global Spa & Wellness Economy Monitor 2014** / The Global Wellness Institute [Electronic resource]. – Mode of access : http://mrot.pl/images/pliki/GWI_Global_Spa_and_Wellness_Economy_Monitor_Full_Report_.pdf (дата доступа 26.09.2015)
- 8. Spa Industry Survey Taiwan.** Singapore / Intelligent Spas // Intelligent Spas Pte. Ltd. – 2007 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.discoverSpas.com/news/newsstudies4.shtml> (дата доступа 26.09.2015)
- 9. Spa Management Workforce and Education: Addressing Market Gaps** // Research Report Global Spa & Wellness Summit 2012 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.spalietuva.lt/wp-content/uploads/2012/05/GSWS-Spa-Education-Research-Report.pdf> (дата доступа 26.09.2015)
- 10. Tsybal N.** Overview of Wellness Tourism in Russia / Nina Tsybal [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.globalwellnesssummit.com/images/stories/gsws2014/pdf/Overview_of_Wellness_Tourism_in_Russia.pdf (дата доступа 26.09.2015)
- 11. Ward S.** Spa industry worth \$255 billion / Sarah Ward [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.raisondetrespas.com/wp-content/uploads/2012/02/Global-Spa-business-2008.pdf> (дата доступа 26.09.2015)

REFERENCES

- Bogacheva, E. L. "Meditsinskie spa i ikh mesto v mezhdunarodnoy spa-industrii" [Medical Spa and their place in the international spa industry]. <http://www.mednovosti.by/journal.aspx?article=5408>
- Cohen, M., and Bodeker, G. "Understanding the Global Spa Industry Spa Management". <http://nckvietnam.com/Upload/file/Understanding%20the%20Global%20Spa%20Industry%20Spa%20Management%20075068464X.pdf>
- Colonișteanu, C. "The analysis of the regional and local spa market. Starting a spa business". <http://www.asecu.gr/files/RomaniaProceedings/72.pdf>
- Fanuzzi, J. "Building a successful Spa". http://www.sld.cu/galerias/pdf/sitios/rehabilitacion-bal/building_a_successful_spa.pdf
- "Global Spa & Wellness Economy Monitor 2014". The Global Wellness Institute. http://mrot.pl/images/pliki/GWI_Global_Spa_and_Wellness_Economy_Monitor_Full_Report_.pdf
- "Menedzhment v SPA i Wellness-industrii" [Management of the Spa and Wellness-industry]. <http://caramelca.ru/salon-krasoti/266-menedzhment-v-spa-i-wellness-industrii.html>
- Spa Industry Survey Taiwan.* Singapore: Intelligent Spas Pte. Ltd., 2007.
- "Spa Management Workforce and Education: Addressing Market Gaps". <http://www.spalietuva.lt/wp-content/uploads/2012/05/GSWS-Spa-Education-Research-Report.pdf>
- Tsybal, N. "Overview of Wellness Tourism in Russia". http://www.globalwellnesssummit.com/images/stories/gsws2014/pdf/Overview_of_Wellness_Tourism_in_Russia.pdf
- Usina, A. I., and Kononenko, T. P. "Problemy ta napriamky orhanizatsii spa-turyzmu" [Problems and directions of the organization of recreational tourism]. <http://khg.kname.edu.ua/index.php/khg/article/view/854/848>
- Ward, S. "Spa industry worth \$255 billion". <http://www.raisondetrespas.com/wp-content/uploads/2012/02/Global-Spa-business-2008.pdf>

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЄЮ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

© 2015 ГРИШОВА І. Ю., БОНДАРЕНКО В. М.

УДК 338:45

Гришова І. Ю., Бондаренко В. М. Теоретико-методологічні основи управління реструктуризацією переробних підприємств аграрного виробництва

У статті розглянуто питання реструктуризації аграрних підприємств та деякі особливості реструктуризації як у цілому, так і в розрізі її окремих складових. Знайшли своє відображення питання взаємозв'язків таких понять, як реформування, реструктуризація, конкурентоспроможність, реорганізація та санація підприємств і компаній. Досліджено об'єктивні передумови реструктуризації агропромислових підприємств. Розглянуто методологічні основи реструктуризації та проаналізовано основні її напрями.

Ключові слова: реструктуризація, механізм, управління, переробні галузі, аграрне виробництво.

Рис.: 1. **Бібл.:** 14.

Гришова Інна Юріївна – доктор економічних наук, професор, Одеська національна академія харчових технологій (вул. Канатна, 112, Одеса, 65039, Україна)

E-mail: rimmagrish@te.net.ua

Бондаренко Валерій Михайлович – доктор економічних наук, Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету (вул. Соборна, 87, Вінниця, 21050, Україна)

E-mail: bondarenkovm@rambler.ru

УДК 338:45

Гришова И. Ю., Бондаренко В. М. Теоретико-методологические основы управления реструктуризацией перерабатывающих предприятий аграрного производства

В статье рассмотрены вопросы реструктуризации аграрных предприятий и некоторые особенности реструктуризации как в целом, так и в разрезе ее отдельных составляющих. Нашли свое отражение вопросы взаимосвязи таких понятий, как реформирование, реструктуризация, конкурентоспособность, реорганизация и санация предприятий и компаний. Исследованы объективные предпосылки реструктуризации агропромышленных предприятий. Рассмотрены методологические основы реструктуризации и проанализированы основные ее направления.

Ключевые слова: реструктуризация, механизм, управление, перерабатывающие отрасли, аграрное производство.

Рис.: 1. **Библ.:** 14.

Гришова Инна Юрьевна – доктор экономических наук, профессор, Одесская национальная академия пищевых технологий (ул. Канатная, 112, Одесса, 65039, Украина)

E-mail: rimmagrish@te.net.ua

Бондаренко Валерий Михайлович – доктор экономических наук, Винницкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета (ул. Соборная, 87, Винница, 21050, Украина)

E-mail: bondarenkovm@rambler.ru

UDC 338:45

Hryshova I. Yu., Bondarenko V. M. Theoretical-Methodological Foundations of the Management of Restructuring the Enterprises for Agrarian Production Processing

The article examines the issues relating to restructuring of agrarian enterprises, as well as particularities of restructuring, both in general and in terms of its individual components. Issues of the relationship between the concepts such as reforming, restructuring, competitiveness and reorganization of enterprises and companies have been reflected. Objective preconditions of restructuring the agroindustrial enterprises have been evaluated. Methodological foundations of restructuring have been considered and its main directions have been analyzed.

Key words: restructuring, mechanism, management, processing industry sectors, agrarian production.

Рис.: 1. **Bibl.:** 14.

Hryshova Inna Yu. – Doctor of Science (Economics), Professor, Odesa National Academy of Food Technology (vul. Kanatna, 112, Odessa, 65039, Ukraine)

Email: rimmagrish@te.net.ua

Bondarenko Valerij M. – Doctor of Science (Economics), Vinnitsa Institute of Trade and Economy of Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Soborna, 87, Vinnitsya, 21050, Ukraine)

E-mail: bondarenkovm@rambler.ru

В умовах глобалізації економіки держави та інтеграції у світогосподарські зв'язки переробних підприємств аграрного виробництва одним із першочергових завдань в діяльності даних підприємств є їх реструктуризація. Нині йде переосмислення ролі підприємства, розширюється поняття ефективності розвитку підприємств, яке сприяє отриманню великих економічних результатів в економічній ситуації, що все ускладнюється, а також підвищенню стійкості підприємств на основі проведення реструктуризації.

Реструктуризацію розглядають у трьох аспектах: 1) реструктуризація підприємства, фірми; 2) реструктуризація галузі; 3) реструктуризація державної системи управління. Дослідження та вдосконалення механізмів реструктуризації на теоретичному рівні потребує додаткових досліджень.

Основні питання реструктуризації аграрних підприємств висвітленні в працях Смоленюка Р. П., Сарапіної О. А., Апатова А. А., Маліка М. Й., Крюкової І. О., Шабатури Т. С., Хоми І. Б., Терещенко О. О., Лупенко Ю. О., Саблука П. Т., Худолій Л. М., Язлюка Б. О. та ін. [1–13]. Останнім часом до цього питання звертається все більше авторів. Вони пропонують своє трактування й поняття суті реструктуризації. Зокрема, Є. В. Андрієвська під реструктуризацією розуміє проведення комплексу заходів організаційного, технічного, фінансового характеру, що дозволяють підприємству відновити свою конкурентоспроможність [1]. Є. М. Буніна розглядає реструктуризацію як проактивно здійснюваний розрив з існуючий статус-кво, а не просто «затягування паска» в компанії або поліпшення поточних операцій. У результаті проведеної реструктуризації компанія повинна не

просто працювати краще, а робити сучасніші продукти [2]. Н. В. Гриценко до реструктуризації відносить будь-які зміни у виробництві, структурі капіталу або власності, що не є частиною повсякденного ділового циклу компанії [3].

Вчений К. М. Леміш пропонує під реструктуризацією розуміти комплексні та взаємозв'язані зміни структур, що забезпечують функціонування агропромислового підприємства в цілому [4].

У процесі становлення та розвитку ринкових механізмів і реалізації трансформаційних перетворень національної економічної системи відбувалася адекватна зміна економічної сутності поняття «реструктуризація підприємства», що було обумовлено таким основними факторами, як:

- 1) особливості галузей, форм власності та структур господарюючих суб'єктів;
- 2) визначення та встановлення відповідності рівнів реалізації процесу реструктуризації (держава – регіон – підприємство);
- 3) вплив чинників внутрішнього і зовнішнього середовища тощо.

Методичні положення щодо оцінки реструктуризації будь-якої економічної системи передбачають використання певної номенклатури показників. Зазвичай, прийнято виділяти три їх основні групи:

- ✦ показники, що характеризують готовність галузей і підгалузей аграрного виробництва до здійснення процесів реструктуризації, мається на увазі погодження її цілей зі стратегією розвитку цих галузей, наявність відповідного кадрового потенціалу та бажання апарату управління проводити заплановані зміни;
- ✦ показники, що відображають сам процес реструктуризації підприємств аграрного виробництва (фінансові витрати, необхідні внутрішні ресурси та залучені нові, терміни проведення запланованих змін, рівень реструктуризаційних дій тощо);
- ✦ показники, що відображають результати (наслідки) досягнення цілей реструктуризації (зміна виробничо-господарської, організаційної, фінансової, соціальної, природоохоронної та інших складових функціонування економічної системи після перетворень).

Проектування вищевизначених методичних підходів може бути представлено більш конкретно для аграрних підприємств на основі даних вітчизняної статистики:

1. Загальноекономічні показники, що характеризують розвиток усієї економічної системи підприємства аграрного виробництва (рівень прибутковості, відрахування в бюджет, рентабельність виробництва, продуктивність праці).
2. Показники стану структури аграрної економічної системи підприємства (ресурсоспоживання, спеціалізація виробництва, структура виробництва товарів і послуг тощо).

3. Показники використання природно-ресурсного, соціально-демографічного та виробничого потенціалів сільгосп підприємства (освоєність території, використання земельних ресурсів та потужностей виробничо-господарської системи, розвиток виробничої та ринкової інфраструктури).

4. Показники ефективності використання потенційних можливостей економіки підприємства (обсяги виробництва продовольчих товарів і послуг, обсяги експорту та імпорту, міжрегіональний обмін продукцією).

5. Показники соціального забезпечення потреб працівників підприємства аграрного виробництва (фонд заробітної плати, наявність об'єктів соціально-культурного призначення, фонди стимулювання тощо).

6. Показники охорони та якості природного середовища (рівень забруднення ґрунтів, води і атмосферного повітря та інші).

7. Показники стану використання досягнень науково-технічного прогресу (рівень стандартизації виробленої продукції, рівень комп'ютеризації та автоматизації виробництва, рівень конкурентоспроможності продукції підприємства, спеціалізація тощо).

Сумарно змістом показників ефективності реструктуризації аграрних підприємств можуть бути [1]:

- ✦ підвищення продуктивності праці за рахунок введення системи сучасних машин, автоматизованих ліній і т. п.
- ✦ зниження витрат виробництва;
- ✦ досягнення і збільшення прибутковості;
- ✦ збільшення обсягів виробництва і продажів продукції;
- ✦ збільшення грошових надходжень;
- ✦ відновлення платоспроможності та ліквідності.

Важливість наукових принципів як керівних ідей і обмежень при здійсненні реструктуризації економіки наочно проявляється при їх характеристиці (рис. 1).

При цьому ми виділяємо дві групи принципів: загального і спеціального змісту, які в сукупності служать методологічним інструментарієм здійснення структурно-динамічних зрушень у регіональній економіці. Одні з них (загального характеру) підкреслюють необхідність дотримання «правил» функціонування економіки регіону в напрямку реалізації потенціалу його продуктивних сил, інші – визначають порядок та рамки здійснення реструктуризації регіональних економічних систем на виклики глобалізації та регіоналізації суспільних процесів.

На важливість урахування наукових принципів при проведенні трансформаційних змін наголошується в працях відомих українських науковців [2–6].

Серед сукупності загальних принципів реструктуризації особливе місце займає принцип територіальності, сутність якого полягає в урахуванні просторового групування природних ресурсів регіону, завдань природоохоронної діяльності, а також особливостей і форм виробничих процесів на території району, включаючи також культуру, звичаї та інші потреби населення. Важливість цього принципу підкреслюється тим фактом, що на окремій території формується соціально-економічна

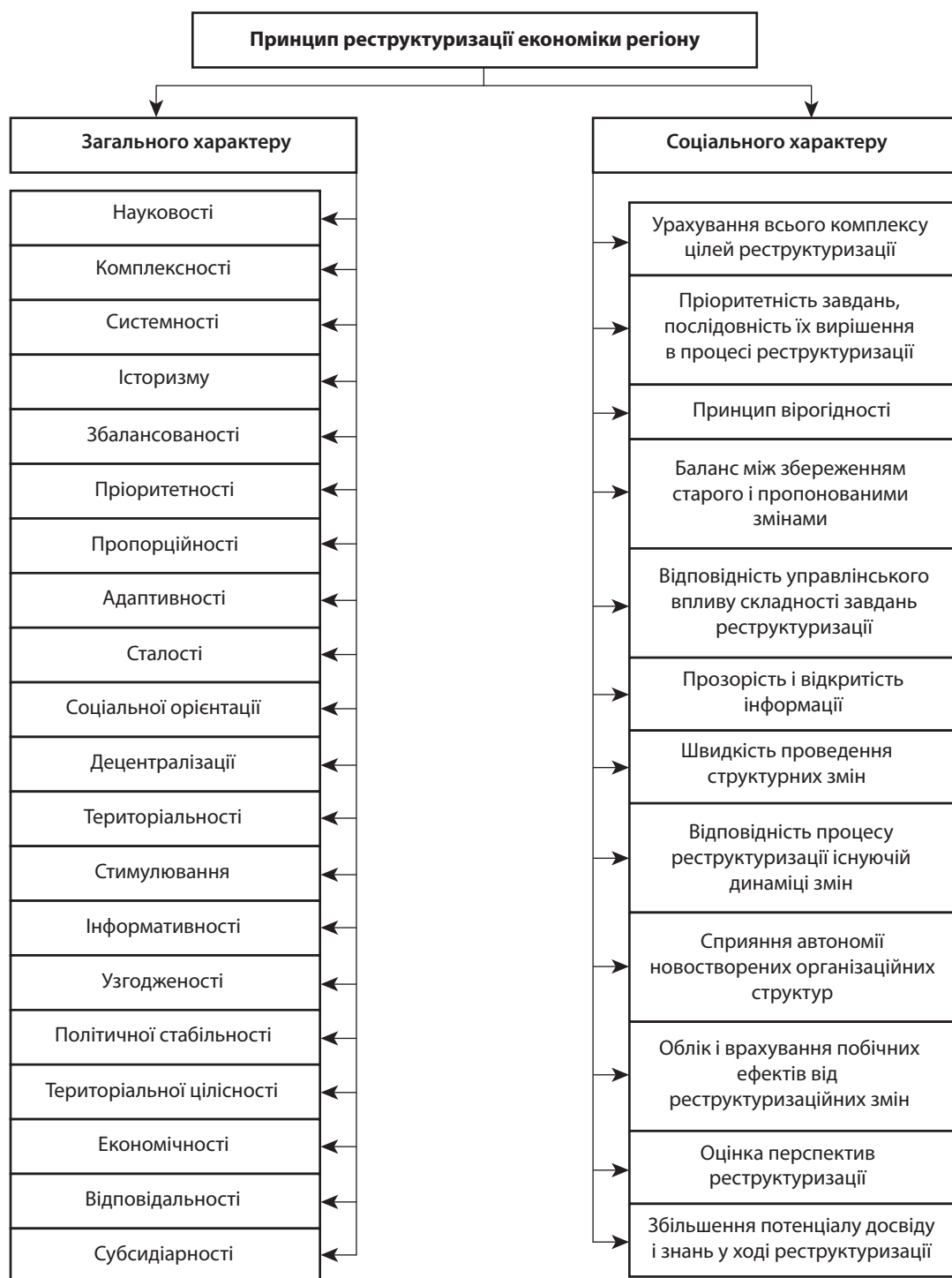


Рис. 1. Система загальних і спеціальних принципів реструктуризації регіональних економічних систем

система господарювання, яка об'єднує в собі відповідно організований простір і визначену в ньому структуру виробництва товарів і послуг.

Для опосередкованої доцільності реструктуризації переробних підприємств аграрного виробництва можливим є використання таких загальнодоступних даних:

- ✦ оперативні дані, отримані на підставі спостережень, проведених органами державної влади (за винятком державної статистики), органами місцевого самоврядування та іншими юридичними особами в рамках виконання робіт, віднесених до їх компетенції;

- ✦ дані вибірових досліджень і опитувань населення стосовно ситуації на продовольчих ринках;
- ✦ дані засобів масової інформації про виробничі плани учасників продовольчого ринку (бізнес-плани, стратегії розвитку) тощо;
- ✦ дані відомчих і незалежних дослідницьких та інформаційних центрів про стан, структуру та обсяг продовольчих ринків, асортимент вітчизняного виробництва та участь у товарообігу окремих виробників та покупців;
- ✦ опитування експертів (спеціалістів) щодо оцінки рівня збалансованості продовольчого ринку

(попит та пропозиції) покупців щодо споживчих якостей видів продовольства за вибраними критеріями взаємозамінності товарів при формуванні товарних груп.

Застарілість основних засобів, технологій та методів управління на підприємствах переробних галузей аграрного виробництва зумовлює необхідність проведення інноваційної реструктуризації даних суб'єктів.

У процесі інноваційної реструктуризації відбувається перехід до іншого стану діяльності об'єктів та суб'єктів інноваційної реструктуризації, рівня їх організації та якості діяльності, що є аргументацією для характеристики інноваційної реструктуризації як фактора активізації інноваційних змін, детермінованих переважно інституціональними, структурними, технологічними чинниками. Крім зазначених функцій, інноваційна реструктуризація виконує також відтворювально-інвестиційну функцію або ж стимулює їх реалізацію.

У даному контексті інноваційну реструктуризацію підприємств переробних галузей аграрного виробництва можна охарактеризувати як систему заходів, що ініціюють зміну виробництва до нового стану, який відповідатиме об'єктивним потребам його інноваційного та соціально-економічного розвитку.

Сутність категорії виявляється в її функціях. Інноваційна реструктуризація функціонально спрямована, насамперед, на технічне оновлення виробництва на передовій технологічній базі, яка включає ресурсозберігаючі технології, а також націлена на структурні трансформації виробництва для його комплексної оптимізації, реорганізацію управління виробництвом і персоналом. Запровадження інноваційної реструктуризації потребує відповідного інституціонального середовища.

Наведений дискурс інноваційної реструктуризації виробництва дає змогу сформулювати узагальнену категорію інноваційної реструктуризації підприємств переробних галузей аграрного виробництва, предметною площиною запровадження якої в цьому дослідженні визначено насамперед переробну промисловість аграрного виробництва.

Головна мета реструктуризації підприємств переробних галузей аграрного виробництва полягає в побудові конкурентоспроможного сектора економіки шляхом створення умов для прискореного формування ефективного використання фінансово-правових відносин. В умовах економіки інформаційного типу підприємства харчової промисловості не можуть успішно розвиватися, перебуваючи в стані замкнутої господарської системи. Виникає необхідність інтеграції реструктуризації. Тому потрібно активізувати цей процес, сприяти розвитку товарообміну, капіталу, трудообміну. Форми інтеграції можуть бути найрізноманітнішими: спільні підприємства, компанії, корпорації, концерни.

Не тільки визначення, але й практичне застосування дій щодо забезпечення пріоритетного розвитку харчових продуктів є основою становлення економічної незалежності й розвитку України. З цією метою повинна бути законодавчо затверджена концепція політики

реструктуризації. При виконанні цього завдання необхідно затвердити економічний критерій, відповідно до якого всі види капіталів у найближчому майбутньому об'єктивно повинні переливатися в зазначений сектор економіки. Тому основним завданням реструктуризації є методологічне обґрунтування ефективного використання капіталу, його місця у структурі економічного й виробничого капіталу держави, галузі, підприємства.

Необхідність державної підтримки бізнесу харчової продукції викликана тим, що, незважаючи на значущість цього виду діяльності, цей сектор економіки є найбільш уразливим. Тому має бути розроблена стратегія реструктуризації фінансового типу для таких формувань.

З огляду на вищесказане, можна виділити ряд ризиків, які повинні бути скорочені за допомогою ефективно фінансової реструктуризації підприємств переробних галузей аграрного виробництва:

- ✦ відсутність правового поля для законодавчого ухвалення методів розрахунку економічної вартості підприємства як об'єкта купівлі-продажу й застави;
- ✦ низький рівень підготовки кадрів у сфері реструктуризації;
- ✦ несприятлива цінова ситуація на біржах, нерозвиненість ринкової інфраструктури;
- ✦ відсутність сприятливого інвестиційного клімату в економіці в цілому;
- ✦ втручання органів місцевого самоврядування у процес розвитку харчового бізнесу;
- ✦ неможливість об'єктивно оцінити фінансовий стан багатьох суб'єктів господарювання, що є істотною перешкодою на шляху фінансової реструктуризації;
- ✦ нерозвиненість ринкової, фінансової, експортної й соціальної інфраструктури;
- ✦ втрата традиційних ринків збуту харчової продукції.

Залежно від напрямку здійснення реструктуризації переробних підприємств аграрного виробництва обираються методи її здійснення: «борговий своп», «реструктуризація заборгованості», «мирові угоди», «фінансовий леверидж». Так, якщо напрям має санаційну спрямованість, то адекватним є застосування методу мирових угод. Методи боргового свопу та реструктуризації заборгованості є найбільш прийнятними для реорганізації. І нарешті, метод фінансового левериджу є найбільш адекватним у напрямку стабілізації соціально-економічного розвитку. Зазначені методи обумовлюють процеси трансформації капіталу суб'єктів господарювання. Для оцінки їх результативності можна скористатися показниками концентрованого і трансформованого капіталу. У процесі здійснення механізмів фінансової реструктуризації із засобів впровадження увага менеджменту харчових підприємств має бути зосереджена на формуванні: центрів управління експертної оцінки (з використанням методу «борговий своп»); центру взаємовигідних умов фінансової реструктуризації («реструктуризація заборгованості»); центру оцінки ефективної користі фінансової реструктуризації («ми-

рові угоди»); центру управління позиковими коштами («фінансовий левіридж»). Це дозволить забезпечити координацію діяльності реструктурованих підприємств і здійснювати контроль за послідовністю реалізації зазначених методів для унеможливлення тінювих схем виводу капіталу.

ВИСНОВКИ

Таким чином, об'єктивний аналіз існуючих методичних підходів до оцінки результативності реструктуризації аграрних підприємств дозволяє визначити сукупність показників, які характеризують аграрну галузь взагалі, її регіональні складові та самі підприємства аграрної сфери виробництва. Це означає, що процес реструктуризації аграрних підприємств має достатнє методичне забезпечення, що дозволяє органам управління приймати виважені управлінські рішення. Нині реструктуризація – один з істотних напрямів діяльності практично будь-якої компанії, націленої на успішний бізнес, а також ефективний ринковий інструмент підвищення її конкурентоспроможності. Реструктуризація – це взаємозв'язані комплексні зміни структур, які забезпечують функціонування агропромислового підприємства в цілому.

Серед пріоритетних напрямів реструктуризації: правова, фінансова, організаційна, управлінська і виробнича.

Багато підприємств отримали в спадок надмірну інфраструктуру, яка позбавляє їх можливості бути прибутковими. Законодавство також безпосередньо пов'язане з цим процесом. Податкове законодавство, мито, тарифи і т. д. повинні розроблятися з урахуванням головної мети – сприяння зміцненню конкурентоспроможності підприємств.

Хоча в економічній літературі структурним питанням приділені чимало праць, проте, багато сторін цієї важливої проблеми вивчені недостатньо. Наявні наукові роботи в даній області розрізнені та розглядають лише окремі аспекти проблеми. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Андрієвська Є. В. Поняття та сутність процесу реструктуризації промислових підприємств / Є. В. Андрієвська // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2010. – № 39. – С. 24–33.
2. Бунина Е. Н. Реструктуризація підприємств в умовах трансформаційних преобразований переходної економіки / Е. Н. Бунина // Вісн. Харків. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна. Серія: Екон. – 2002. – № 564. – С. 80–84.
3. Гриценко Н. В. Світовий досвід реструктуризації підприємств / Н. В. Гриценко // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 6 (72). – С. 67–72.
4. Леміш К. М. Основи формування механізму реструктуризації промислових підприємств / К. М. Леміш // Економіка і регіон. – 2010. – № 25-02. – С. 44–56.
5. Генеза ринкової економіки: терміни, поняття, персоналії / В. С. Артемчук, В. А. Григор'єв, М. І. Манилів, Г. Д. Шутак. – К.: Макгонне Плюс, 2004. – С. 200–271.
6. Павленко А. Н. Современные ориентиры реструктуризации в социально ориентированной экономике / А. Н. Павленко // Экономика, экология и общество России в XXI столетии: Труды 10-й Междунар. научно-практ. конф. – СПб., 2008. – Т. 1. – С. 53–54.

7. Кузнецов В. А. Подходы к оценке эффективности реструктуризации / В. А. Кузнецов, Н. В. Васильев // Весник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. Решетнева. – Новосибирск, 2006. – С. 116–119.

8. Терещенко О. О. Фінансові доміанти реструктуризації підприємств / О. О. Терещенко, Н. В. Волошанюк // Фінанси України. – 2009. – № 4. – С. 82–89.

9. Апатов А. А. Управление реструктуризацией предприятий / А. А. Апатов. – М.: Высш. шк. приватизации и предпринимательства, 2005. – 258 с.

10. Смоленюк Р. П. Концептуалізація реструктуризації агропромислового виробництва в транзитивній економіці / Р. П. Смоленюк // Економіка та інноваційний розвиток національного господарства. – Випуск 9 (47) – 2013. – С. 17–24.

11. Гусев В. О. Імперативи і основні напрями інноваційної реструктуризації промислового комплексу України / В. О. Гусев // Державне управління: теорія та практика. – 2008. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Dutp/2008-1/txts/GALUZEVE/06gvosvo.pdf>

12. Митяй О. В. Фактори та механізми підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств / О. В. Митяй // Збірник наукових праць «Економічний простір». – № 99. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2015. – С. 175–186.

13. Гришова І. Ю. Оцінювання чинників формування фінансового потенціалу аграрного виробництва / І. Ю. Гришова, О. В. Митяй, В. В. Кужель // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 10 (172). – С. 169–172.

14. Gryshova I. Ukraine's positions in international ratings evaluation as a factor of its competitiveness / I. Gryshova, I. Kryukova, O. Mityay // Економічний часопис-XXI. – 2015. – № 5-6. – С. 24–27.

REFERENCES

- Andriievska, Ye. V. "Poniattia ta sutnist protsesu restrukturyzatsii promyslovykh pidpriemstv" [The concept and essence of process of industrial restructuring]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, no. 39 (2010): 24-33.
- Artemchuk, V. S. et al. *Geneza rynkovoї ekonomiky: terminy, poniattia, personalii* [Genesis of market economy: terms, concepts, personalities]. Kyiv: Makhonne Plus, 2004.
- Apatov, A. A. *Upravlenie restrukturyzatsiy predpriatiy* [Management of restructuring enterprises]. Moscow: Vysshaya shkola privatizatsii i predprinimatelstva, 2005.
- Bunina, E. N. "Restrukturyzatsiya predpriatiy v usloviyakh transformatsionnykh preobrazovaniy perekhodnoy ekonomiki" [Restructuring of enterprises in the conditions of transformational changes in transition economies]. *Visnyk KhNU im. V. N. Karazina. Seriya ekonomichna*, no. 564 (2002): 80-84.
- Gryshova, I., Kryukova, I., and Mityay, O. "Ukraine's positions in international ratings evaluation as a factor of its competitiveness". *Ekonomichnyi chasopys-XXI*, no. 5-6 (2015): 24-27.
- Hrytsenko, N. V. "Svitoviy dosvid restrukturyzatsii pidpriemstv" [World experience in restructuring companies]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 6 (72) (2007): 67-72.
- Husiev, V. O. "Imperatyvy i osnovni napriamy innovatsiinoї restrukturyzatsii promyslovoho kompleksu Ukrainy" [The imperative of innovation and major restructuring of the industrial complex of Ukraine]. <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Dutp/2008-1/txts/GALUZEVE/06gvosvo.pdf>.
- Hryshova, I. Yu., Mytai, O. V., and Kuzhel, V. V. "Otsiniuvannia chynnykyv formuvannia finansovoho potentsialu aharnoho vyrobnytstva" [Evaluation factors in the formation of financial potential of agricultural production]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 10 (172) (2015): 169-172.

Kuznetsov, V. A., and Vasilev, N. V. "Podkhody k otsenke effektivnosti restrukturyzatsii" [Approaches to evaluating the effectiveness of restructuring]. *Vesnik Sibirskogo gosudarstvennogo aéro-kosmicheskogo universiteta im. Reshetneva* (2006): 116-119.

Lemish, K. M. "Osnovy formuvannia mekhanizmu restrukturyzatsii promyslovykh pidpriemstv" [Fundamentals of the formation mechanism of industrial restructuring]. *Ekonomika i rehion*, no. 25-02 (2010): 44-56.

Mytiai, O. V. "Faktory ta mekhanizmy pidvyshchennia konkurentospromozhnosti ahrarnykh pidpriemstv" [Factors and mechanisms to improve the competitiveness of agricultural enterprises]. *Ekonomichnyi prostir*, no. 99 (2015): 175-186.

Pavlenko, A. N. "Sovremennye orientiry restrukturyzatsii v sotsialno orientirovannoy ekonomike" [Modern landmarks of restructuring in a socially oriented economy]. *Ekonomika, ekologiya i obshchestvo Rossii v XXI stoletii*. St. Petersburg, 2008. 53-54.

Smoleniuk, R. P. "Kontseptualizatsiia restrukturyzatsii ahropromyslovoho vyrobnytstva v tranzytyvni ekonomitsi" [Conceptualization restructuring agricultural production in transitive economy]. *Ekonomika ta innovatsiinyi rozvytok natsionalnoho hospodarstva*, no. 9 (47) (2013): 17-24.

Tereshchenko, O. O., and Voloshaniuk, N. V. "Finansovi dominanty restrukturyzatsii pidpriemstv" [Financial restructuring of the dominant companies]. *Finansy Ukrainy*, no. 4 (2009): 82-89.

УДК 338.1

НАЦІОНАЛЬНИЙ БРЕНДІНГ ЯК ЧИННИК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

© 2015 МЕЛЬНИКОВА О. А.

УДК 338.1

Мельникова О. А. Національний брендинг як чинник соціально-економічного розвитку України

Метою статті є визначення сутності та значення національного бренда та національного брендингу, а також формування орієнтирів розвитку даної маркетингової концепції в Україні. Сконцентровано увагу на двох основних підходах до визначення національного бренда – як національного товарного бренда та як національного бренда країни, при цьому основна увага приділяється безпосередньо брендингу країни. Окреслено основні цілі національного брендингу країни, серед яких основними є такі: поліпшення зовнішнього та внутрішнього іміджу країни, залучення інвесторів, розвиток туризму, зростання і стабільність національної економіки, підвищення конкурентоспроможності національних товарів на міжнародному ринку, розвиток міжнародного співробітництва і т. ін. Виділено основні проблеми в зовнішньому іміджі України, які можливо вирішити цілеспрямованим брендингом. Проведене дослідження дозволило виділити основні орієнтири розвитку України як бренда та ключові напрями маркетингової комунікаційної політики з просування національного бренда.

Ключові слова: національний бренд країни, національний товарний бренд, національний брендинг.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

Мельникова Олександра Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри туризму, готельної і ресторанної справи, Луганський національний університет імені Тараса Шевченка (пл. Гоголя, 1, м. Старобільськ, Луганська обл., 92703, Україна)

E-mail: melnikova_aa@mail.ru

УДК 338.1

Мельникова А. А. Национальный брендинг как фактор социально-экономического развития Украины

Целью статьи является определение сущности и значения национального бренда и национального брендинга, а также формирование ориентиров развития данной маркетинговой концепции в Украине. Сконцентрировано внимание на двух основных подходах к определению национального бренда – как национального товарного бренда и как национального бренда страны, при этом основное внимание уделяется непосредственно брендингу страны. Обозначены основные цели национального брендинга страны, среди которых основными являются следующие: улучшение внешнего и внутреннего имиджа страны, привлечение инвесторов, развитие туризма, рост и стабильность национальной экономики, повышение конкурентоспособности национальных товаров на международном рынке, развитие международного сотрудничества и т. д. Выделены основные проблемы во внешнем имидже Украины, которые возможно решить целенаправленным брендингом. Проведенное исследование позволило выделить основные ориентиры развития Украины как бренда и ключевые направления маркетинговой коммуникационной политики по продвижению национального бренда.

Ключевые слова: национальный бренд страны, национальный товарный бренд, национальный брендинг.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

Мельникова Александра Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры туризма, гостиничного и ресторанного дела, Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко (пл. Гоголя, 1, г. Старобильск, Луганская обл., 92703, Украина)

E-mail: melnikova_aa@mail.ru

UDC 338.1

Melnykova O. A. National Branding as a Factor of the Socio-Economic Development of Ukraine

The article is aimed to determine the essence and importance of the national brand and national branding, to elaborate guidelines for development of this marketing concept in Ukraine. Attention is focused on two main approaches to the definition of national brand – as national product brand and as country's national brand, with direct emphasis on the country's branding. The main objectives of the country's national brand have been outlined, among which the major ones: improvement of the internal and external image of the country, attracting investors, tourism development, growth and stability of the national economy, enhance of competitiveness of the domestic products in the international market, development of international cooperation, etc. The main problem in the external image of Ukraine have been allocated, which may be solved by means of targeted branding. The study provided for highlighting the basic guidelines for development of Ukraine as a brand, together with key areas of marketing communications policy to advance the national brand.

Key words: country's national brand, national product brand, national branding.

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

Melnykova Oleksandra A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Tourism, Hotel and Restaurant Business, Luhansk Taras Shevchenko National University (pl. Gogolya, 1, Starobilsk, Luhansk region, 92703, Ukraine)

E-mail: melnikova_aa@mail.ru

Kuznetsov, V. A., and Vasilev, N. V. "Podkhody k otsenke effektivnosti restrukturyzatsii" [Approaches to evaluating the effectiveness of restructuring]. *Vesnik Sibirskogo gosudarstvennogo aérokosmicheskogo universiteta im. Reshetneva* (2006): 116-119.

Lemish, K. M. "Osnovy formuvannia mekhanizmu restrukturyzatsii promyslovykh pidpriemstv" [Fundamentals of the formation mechanism of industrial restructuring]. *Ekonomika i rehion*, no. 25-02 (2010): 44-56.

Mytiai, O. V. "Faktory ta mekhanizmy pidvyshchennia konkurentospromozhnosti ahrarnykh pidpriemstv" [Factors and mechanisms to improve the competitiveness of agricultural enterprises]. *Ekonomichnyi prostir*, no. 99 (2015): 175-186.

Pavlenko, A. N. "Sovremennye orientiry restrukturyzatsii v sotsialno orientirovannoy ekonomike" [Modern landmarks of restructuring in a socially oriented economy]. *Ekonomika, ekologiya i obshchestvo Rossii v XXI stoletii*. St. Petersburg, 2008. 53-54.

Smoleniuk, R. P. "Kontseptualizatsiia restrukturyzatsii ahropromyslovoho vyrobnytstva v tranzytyvni ekonomitsi" [Conceptualization restructuring agricultural production in transitive economy]. *Ekonomika ta innovatsiinyi rozvytok natsionalnoho hospodarstva*, no. 9 (47) (2013): 17-24.

Tereshchenko, O. O., and Voloshaniuk, N. V. "Finansovi dominanty restrukturyzatsii pidpriemstv" [Financial restructuring of the dominant companies]. *Finansy Ukrainy*, no. 4 (2009): 82-89.

УДК 338.1

НАЦІОНАЛЬНИЙ БРЕНДІНГ ЯК ЧИННИК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

© 2015 МЕЛЬНИКОВА О. А.

УДК 338.1

Мельникова О. А. Національний брендинг як чинник соціально-економічного розвитку України

Метою статті є визначення сутності та значення національного бренда та національного брендингу, а також формування орієнтирів розвитку даної маркетингової концепції в Україні. Сконцентровано увагу на двох основних підходах до визначення національного бренда – як національного товарного бренда та як національного бренда країни, при цьому основна увага приділяється безпосередньо брендингу країни. Окреслено основні цілі національного брендингу країни, серед яких основними є такі: поліпшення зовнішнього та внутрішнього іміджу країни, залучення інвесторів, розвиток туризму, зростання і стабільність національної економіки, підвищення конкурентоспроможності національних товарів на міжнародному ринку, розвиток міжнародного співробітництва і т. ін. Виділено основні проблеми в зовнішньому іміджі України, які можливо вирішити цілеспрямованим брендингом. Проведене дослідження дозволило виділити основні орієнтири розвитку України як бренда та ключові напрями маркетингової комунікаційної політики з просування національного бренда.

Ключові слова: національний бренд країни, національний товарний бренд, національний брендинг.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

Мельникова Олександра Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри туризму, готельної і ресторанної справи, Луганський національний університет імені Тараса Шевченка (пл. Гоголя, 1, м. Старобільськ, Луганська обл., 92703, Україна)

E-mail: melnikova_aa@mail.ru

УДК 338.1

Мельникова А. А. Национальный брендинг как фактор социально-экономического развития Украины

Целью статьи является определение сущности и значения национального бренда и национального брендинга, а также формирование ориентиров развития данной маркетинговой концепции в Украине. Сконцентрировано внимание на двух основных подходах к определению национального бренда – как национального товарного бренда и как национального бренда страны, при этом основное внимание уделяется непосредственно брендингу страны. Обозначены основные цели национального брендинга страны, среди которых основными являются следующие: улучшение внешнего и внутреннего имиджа страны, привлечение инвесторов, развитие туризма, рост и стабильность национальной экономики, повышение конкурентоспособности национальных товаров на международном рынке, развитие международного сотрудничества и т. д. Выделены основные проблемы во внешнем имидже Украины, которые возможно решить целенаправленным брендингом. Проведенное исследование позволило выделить основные ориентиры развития Украины как бренда и ключевые направления маркетинговой коммуникационной политики по продвижению национального бренда.

Ключевые слова: национальный бренд страны, национальный товарный бренд, национальный брендинг.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

Мельникова Александра Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры туризма, гостиничного и ресторанного дела, Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко (пл. Гоголя, 1, г. Старобильск, Луганская обл., 92703, Украина)

E-mail: melnikova_aa@mail.ru

UDC 338.1

Melnykova O. A. National Branding as a Factor of the Socio-Economic Development of Ukraine

The article is aimed to determine the essence and importance of the national brand and national branding, to elaborate guidelines for development of this marketing concept in Ukraine. Attention is focused on two main approaches to the definition of national brand – as national product brand and as country's national brand, with direct emphasis on the country's branding. The main objectives of the country's national brand have been outlined, among which the major ones: improvement of the internal and external image of the country, attracting investors, tourism development, growth and stability of the national economy, enhance of competitiveness of the domestic products in the international market, development of international cooperation, etc. The main problem in the external image of Ukraine have been allocated, which may be solved by means of targeted branding. The study provided for highlighting the basic guidelines for development of Ukraine as a brand, together with key areas of marketing communications policy to advance the national brand.

Key words: country's national brand, national product brand, national branding.

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

Melnykova Oleksandra A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Tourism, Hotel and Restaurant Business, Luhansk Taras Shevchenko National University (pl. Gogolya, 1, Starobilsk, Luhansk region, 92703, Ukraine)

E-mail: melnikova_aa@mail.ru

Глобалізаційні процеси в економіці, а також європейська спрямованість розвитку України, роблять особливо актуальною проблему формування національного бренду країни. У даний час національний брендінг є дієвим інструментом формування сприятливого іміджу країни в очах широких груп громадськості як усередині країни, так і за її межами, що особливо актуально для України на шляху її інтеграції в Європейський Союз. Також сильний національний бренд країни прямо впливає на конкурентоспроможність товарів і послуг на світовому ринку, що сприяє економічному зростанню та стабільності національної економіки. Водночас, на даному етапі соціально-економічного розвитку, в Україні відсутня чітка стратегія формування національного бренду, що переважно пов'язано з відсутністю теоретико-методичних основ і практичного досвіду в цьому питанні, що обумовлює актуальність даної статті.

Розуміння країни, як бренду – відносно новий підхід у розвитку економічної науки, і зокрема – маркетингу. Передумовами розвитку теоретичних і практичних аспектів національного бренду країни, як категорії маркетингу, були відображені в роботах Ф. Котлера, К. Асплунда, Д. Тернера, Д. Хайдера, І. Рейна, які у своїх працях вперше виокремили поняття «маркетинг території», «брендінг місць». Подальший розвиток даної теорії знайшов відображення в роботах таких вчених і практиків, як А. Ашворт, Дж. Джекобс, А. Моррісон, А. Панкрухин, Т. Сачук, Д. Візгалов, О. Карий та ін. Поняття «національний бренд» вперше використав у своїй статті А. Анхольт наприкінці 1990-х років, і згодом теоретичними та практичними питаннями, пов'язаними з національним брендінгом, займалися такі зарубіжні автори, як: В. Олінс, К. Дінні, І. Рейн, К. Бджола, Т. Кромвелл, В. Тарановський. Серед українських авторів особливої внесок у розвиток теорії національного бренду внесли такі автори, як: О. Андрійчук, А. Теплухін, Т. Нагорняк, Л. Шульгіна, Ю. Чала, А. Старостіна та ін. Водночас, практика побудови національного бренду країни для України є нововведенням, що вимагає детального вивчення світового досвіду та адаптації його до соціально-економічних і політичних умов розвитку країни.

Метою даної статті є визначення сутності та значення національного бренду країни і національного брендінгу, а також формування орієнтирів розвитку даної концепції в Україні.

Тенденції розвитку маркетингу як науки і маркетингу як практичної діяльності привели до того, що брендінгу можна піддавати не тільки товари і послуги, а й людей, міста, регіони і навіть країни. Національний брендінг, як категорія маркетингу, вперше була використана С. Анхольтом у 1998 р. і отримала активний розвиток в наші дні. Основна ідея, яка є передумовою розвитку категорії національного брендінгу, це теза про те, що саме країна-виробник є однією з основоположних характеристик товару і найчастіше прямо впливає на бажання споживача придбати той чи інший товар [1, с. 15]. Виходячи з цієї тези, можна припустити, що країни зі сприятливим іміджем і репутацією більш успішно реалізують свою національну продукцію і мають всі передумови для успішної конкурентної бороть-

би на міжнародному ринку товарів і послуг. Так, наприклад, в Україні склалася стійка громадська думка про те, що товари, які вироблені в країнах Європейського Союзу, найчастіше, більш високої якості завдяки високим стандартам, що висуваються до якості продукції в цих країнах, у той час, як усіма відомий напис «Зроблено в Китаї» (Made in China) часто асоціюється з низькоякісною продукцією.

Термін «національний бренд» можна розглядати у двох основних аспектах. Національним брендом може виступати дуже популярна торгова марка національного виробника. У даний час певні бренди асоціюються з конкретними країнами – наприклад – «Apple Inc.», «Microsoft», «Coca-Cola», «McDonald's» – США; «Ferrari», «Lamborghini» – Італія; «Toyota», «Mitsubishi» – Японія; «Rolex SA» – Швейцарія; «Mercedes-Benz»; «BMW» – Німеччина; «LouisVuitton», «Chanel» – Франція; «Roshen», «Nemiroff», «Київстар» – Україна і т. ін. В іншому аспекті під національним брендом слід розуміти бренд нації чи країни взагалі. Обидва підходи до визначення національного бренду тісно взаємодіють між собою: з одного боку, як зазначалося вище, країна-виробник впливає на конкурентоспроможність товарів і попит на них, з іншого боку – сильні, загальновідомі національні товарні бренди прямо впливають на імідж і репутацію країни – тобто на національний бренд у контексті всієї країни.

Щорічно різними аналітичними інститутами та агенціями складаються різноманітні рейтинги національних брендів країн. Країни як бренд визначаються за допомогою різних критеріїв, серед яких особливою популярністю користується шестикутник С. Анхольта, який виділив такі критерії національного бренду: люди, влада, історія і спадщина, культура, туризм, експорт, інвестиції та еміграція [1].

Так, згідно з рейтингом країн-брендів Country Brand Index 2014–2015, складеним Агентством Future Brand, лідируючі позиції займають такі національні бренди-країни: Японія, Швейцарія, Німеччина, Швеція, Канада, Норвегія, США, Австралія, Данія, Австрія. При цьому, Україна перебуває аж на 77 позиції рейтингу, що є негативним сигналом, який вказує на проблеми в соціально-економічному розвитку країни [2].

Що стосується національних товарних брендів України, то згідно з дослідженням, яке було здійснено Агентством MPP Consulting (Україна), першу трійку найдорожчих брендів країни у 2014 р. (так само, як і у 2013 р.), очолюють «Моршинська», «Оболонь» і «Сандора» (табл. 1).

Варто відзначити, що національний бренд країни і наявність сильних національних товарних брендів прямо впливає на конкурентоспроможність країн світу. Так, згідно з глобальним рейтингом The Global Competitiveness Index 2014–2015 – щорічного дослідження економічної конкурентоспроможності країн світу – першу десятку рейтингу складають такі країни, як Швейцарія, Сінгапур, США, Фінляндія, Німеччина, Японія, Гонконг, Нідерланди, Великобританія, Швеція [4].

Таблиця 1

Рейтинг національних товарних брендів України за 2014 р. [3]

Позиція в рейтингу	Назва бренда	Вартість бренда, млн \$	Категорія
1	Моршинська	498	Напої
2	Оболонь	335	Напої
3	Сандора	270	Напої
4	Roshen	248	Кондитерські вироби
5	Nemiroff	233	Алкоголь
6	Київстар	218	Комунікації
7	Наша Ряба	214	Їжа
8	Чернігівське	203	Напої
9	Приват банк	195	Фінансові сервіси
10	Хлібний дар	174	Алкоголь

Індекс глобальної конкурентоспроможності (*The Global Competitiveness Index*) розраховується з урахуванням 12 основних компонентів, які складають національну конкурентоспроможність країни: якість інститутів, інфраструктура, макроекономічна стабільність, здоров'я і початкова освіта, вища освіта та професійна підготовка, ефективність ринку товарів і послуг, ефективність ринку праці, розвиненість фінансового ринку, рівень технологічного розвитку, розмір внутрішнього ринку, конкурентоспроможність компаній, інноваційний потенціал. П'ять із зазначених вище країн світу з найвищим рейтингом економічної конкурентоспроможності входять у першу десятку рейтингу національних брендів країн (*Country Brand Index 2014–2015*). Україна займає 76 позицію рейтингу, що свідчить про нестабільність національної економіки і необхідність разом із реформуванням і структурними змінами в економіці цілеспрямовано займатися національним брендінгом країни.

Національний брендінг країни – це цілеспрямовані зусилля по створенню і управлінню іміджем і репутацією країни, формуванню позитивного образу в очах цільових груп громадськості. Цільовими аудиторіями національного бренду країни є широкі групи міжнародної громадськості (якомога більша кількість інших країн) і безпосереднє населення країни.

Однією зі стратегічних цілей, яку можна досягти, здійснюючи цілеспрямовану політику щодо формування національного бренду країни, є формування сприятливого зовнішнього іміджу країни – образу країни в очах світової громадськості. Країни з «розкрученим» національним брендом мають більш сприятливі умови для економічного розвитку в багатьох галузях господарювання, що безпосередньо впливає і на ділову репутацію країни. Іншими стратегічними цілями національного брендінгу є такі: розвиток туристичної галузі в країні, збільшення збуту товарів національного виробництва, у т. ч. зростання експорту, зростання конкурентоспроможності національних компаній і національних товар-

них брендів і, як наслідок, – стабільне зростання економіки країни і зміцнення національної валюти. Країна з успішним і впізнаним національним брендом має високі перспективи продуктивного міжнародного співробітництва в різних сферах життєдіяльності та є більш привабливою для іноземних інвесторів, що особливо актуально для України, яка перебуває в кризовій ситуації. Крім того, потужний національний бренд сприяє формуванню внутрішнього іміджу країни (безпосередньо в очах громадян країни) і зростанню національної самосвідомості, що сприяє зниженню рівня еміграції, запобігає «витоку умів», сприяє розвитку ринку трудових ресурсів і т. ін. (рис. 1).

Варто відзначити, що, незважаючи на помітні переваги й очевидну актуальність, для України національний брендінг є нововведенням. Досвід показує, що до недавнього часу про Україну за кордоном були тільки уривчасті та непрямі згадки. Незважаючи на прагнення України увійти до Європейського Союзу, ув'язнення громадян про Україну мали фрагментарний, поверхневий, а іноді й негативний характер [6]. Найчастіше нашу країну сприймають тільки як країну колишнього СРСР і місце, де сталася страшна техногенна катастрофа – вибух на Чорнобильській АЕС. Останні події в Україні, які пов'язані з Майданом та подіями на сході України, з одного боку, підвищили «впізнаваність» України в очах світової громадськості, оскільки вся світова спільнота стурбована подіями, що відбуваються в країні; з іншого боку, погіршили зовнішній імідж країни – тепер Україна асоціюється з корупцією, дуже нестабільною національною економікою та військовими діями. У зв'язку з цим важливим завданням національного брендінгу України є показати країну з нового, кращого боку, розкрити всі її переваги і перемкнути увагу громадськості з явних слабких сторін і недоліків.

Сьогодні держава повинна виступати ініціатором і здійснювати цілеспрямовану політику з побудови національного бренду зі створенням відповідного департаменту. Дуже важливим аспектом у цьому питанні є координація зусиль держави з іншими зацікавленими суб'єктами в даному питанні – з найбільшими національними виробниками (національними товарними брендами), туристичними організаціями та агенціями, організаціями та інститутами, зайнятими залученням інвестицій та міжнародною співпрацею, іншими комерційними та громадськими організаціями.

На думку експертів, основу для оцінювання і сприйняття цільовими групами національного бренду країни складають такі критерії, як: експорт, державне управління та політичний режим, історія та спадщина, культура, туризм, інвестиції, еміграція, територія, архітектура, спорт, релігія, система освіти, природа, музика, кухня, фольклор [1, с. 110; 5, с. 36]. У зв'язку з цим під час розробки програм розвитку національного бренду України доцільно концентруватися саме на критеріях, зазначених вище, і особливу увагу при цьому приділяючи розвитку інфраструктури, економічним і політичним реформам, реструктуризації системи освіти відповідно до міжнародних норм, культурному розвитку нації.



Рис. 1. Стратегічні цілі національного брендінгу країни

Разом із структурними змінами є необхідність у розробці маркетингової комунікаційної політики з просування національного бренду України. Необхідність розробки такої політики підтверджується дослідженнями видатних експертів у галузі брендінгу територій – Ф. Котлером і Д. Гертнером, які приділяють особливу увагу саме комунікаціям, при цьому основними комунікаторами, на їхню думку, повинні виступати індустрія розваг, ЗМІ, музика, мистецтво, видатні особистості та офіційні заяви уряду [7, с. 252].

Під час розробки маркетингової комунікаційної політики просування національного бренду України слід враховувати, що основними елементами позиціонування повинні виступати символи державної ідентичності – герб, Тризуб і прапор країни, гімн, національні кольори та їх поєднання, візерунки, національні костюми, історичні та культурні традиції, страви національної кухні, видатні українці минулого та сучасності. Разом з тим, слідуючи поширеній практиці маркетингу, можлива розробка унікальних логотипів і слоганів, що підкреслюють унікальність України як бренду, тим більше, що подібний досвід вже був під час підготовки до Чемпіонату Європи з футболу – «Євро-2012».

Основою маркетингової комунікаційної політики з просування національного бренду України повинна служити масштабна PR-компанія і активна реклама. Основними напрямками PR-компанії мають бути такі:

- ✦ ініціювання проведення заходів з міжнародною участю (конференції, форуми, різноманітні конкурси та спортивні змагання, виставки, ярмарки, концерти і т. д.) на території України;
- ✦ організація прес-турів різноманітних тематик і екскурсійних турів по Україні;
- ✦ участь у програмах міжнародного обміну та співробітництва (як у сфері освіти, так і в науковій, виробничій та інших сферах);

- ✦ участь у міжнародних виставках, конкурсах, форумах, конференціях, симпозиумів, спортивних змаганнях і т. ін.;
- ✦ участь у міжнародних рятувальних операціях, програмах захисту навколишнього середовища, спонсорство та благодійна діяльність і т. ін.

При розробці рекламної підтримки PR-компанії з просування України як бренду особливу увагу слід приділити якісній рекламі в національних і міжнародних ЗМІ: на телеканалах, у друкованих виданнях та Інтернет-ресурсах, а також випуску рекламно-інформаційної літератури.

Варто відзначити, що брендінг країни – це завжди тривалий процес, який вимагає великих фінансових витрат. Фінансування національного брендінгу України має відбуватися не тільки за рахунок державних коштів, а й з активним залучення приватного сектора.

Також дуже важливим у просуванні національного бренду України є підвищення самосвідомості нації як носія бренду. Саме в цьому питанні останнім часом намітилися позитивні тенденції. У даний час для багатьох українців стало важливим підкреслювати свою національну ідентичність з використанням мови та національних кольорів і символів. А українська вишиванка стала трендом сезону-2015 по версії визнаного модного журналу «Vogue». І, як зазначає Є. Дерев'янка – провідний спеціаліст у галузі PR в Україні – «Кожен з нас – посол бренду «Україна», і про нашу країну судять по нашій поведінці» [8].

ВИСНОВКИ

На даному етапі соціально-економічного розвитку у світі набирає популярність маркетинговий підхід до створення та управління національними брендами країн. При цьому під національним брендом можна розуміти як національні товарні бренди, так і безпосередньо бренд країни. В Україні є гостра необхідність у розробці

та реалізації цілеспрямованої стратегії брендінгу країни. Ефективний національний брендінг України вимагатиме концентрації зусиль на таких основних складових національного бренда, як люди, влада, історія і спадщина, культура, туризм, експорт, інвестиції та еміграція. Брендінг України вимагає реформування та структурних змін у соціально-економічній сфері та в політиці, в інфраструктурі, в освітній сфері та ін. Зацікавленими суб'єктами національного брендінгу України на рівні з державним сектором виступають приватні компанії, громадські організації та ін. Оскільки національний брендінг країни – процес тривалий (а іноді й нескінченний), необхідно створити відповідний департамент, який займається розробкою і реалізацією програм розвитку національного бренда, а також координацією зусиль усіх зацікавлених учасників процесу, що дозволить отримати позитивні результати в цьому напрямку діяльності. При цьому важливим аспектом розвитку України як бренда є підвищення самосвідомості української нації. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Anholt S. *Places: Identity, Image and Reputation* / S. Anholt. – Palgrave Macmillan, 2009. – 256 p.
2. Country Brand Index 2014–2015 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.futurebrand.com/cbi/2014>
3. UkrBrand 2014 – ТОП 100 українських брендів 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mppconsulting.com.ua/ukrbrand/ukrbrand2014.html>
4. The Global Competitiveness Index 2014–2015 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info>
5. Динни К. Брендінг територій. Лучшие мировые практики RTF / Под ред. Кейта Динни. – Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 205 с.
6. Чала Ю. В. Формування національного бренду України в контексті інтеграції до світової економічної спільноти / Ю. В. Чала, О. О. Расторгуєва // Економіка. Управління. Інновації. – 2011. – № 2 (6) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2011_2/11chjvses
7. Kotler, P. Country as brand, product, and beyond: A place marketing and brand management perspective / P. Kotler, D. Gertner // *Journal of Brand Management*. – 2002. – Vol. 9, no 4-5. – Pp. 249–261.
8. Дерев'яно Т. Имидж Украины на мировой арене / Е. Дерев'яно [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pr-service.com.ua/content/library/view/327>

REFERENCES

- Anholt, S. *Places: Identity, Image and Reputation*: Palgrave Macmillan, 2009.
- “Country Brand Index 2014-2015”. <http://www.futurebrand.com/cbi/2014>
- Chala, Yu. V., and Rastorhuieva, O. O. “Formuvannia natsionalnoho brendu Ukrainy v konteksti intehratsii do svitovoi ekonomichnoi spilnoty” [Formation of a national brand in the context of Ukraine's integration into the global economic community]. http://nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2011_2/11chjvses
- Dinni, K. *Brending territoriy. Luchshie mirovye praktiki RTF*. Moscow: Mann, Ivanov i Ferber, 2013.
- Derevianko, E. “Imidzh Ukrainy na mirovoy arene” [Ukraine's image on the world stage]. <http://www.pr-service.com.ua/content/library/view/327>
- Kotler, P., and Gertner, D. “Country as brand, product, and beyond: A place marketing and brand management perspective”. *Journal of Brand Management*, vol. 9, no. 4-5 (2002): 249-261.
- “The Global Competitiveness Index 2014-2015”. <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info>
- “UkrBrand 2014 - TOP 100 ukrainских brendov 2015”. <http://www.mppconsulting.com.ua/ukrbrand/ukrbrand2014.html>

ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ЗАХОДІВ ЩОДО РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

© 2015 РЯБИК Г. Є.

УДК 339.137.2

Рябик Г. Є. Економічне обґрунтування маркетингових заходів щодо розвитку конкурентних переваг підприємства

Мета статті полягає в дослідженні переваг і недоліків існуючих підходів до визначення економічної оцінки заходів з маркетингово-збутової діяльності підприємств і проблем, що виникають у процесі даної оцінки, для подальшої розробки методичного підходу до оцінки й обґрунтування маркетингових заходів щодо розвитку конкурентних переваг підприємства. Установлено, що наявні підходи не дозволяють повною мірою визначити причини та передумови, які обумовлюють дієвість і результативність впливу маркетингової діяльності на забезпечення конкурентоспроможності. Зазначено, що недостатньо з'ясованими залишаються теоретичні та методичні аспекти забезпечення концентрації маркетингових заходів, що розробляються в рамках відповідної функціональної стратегії, на розв'язанні проблем досягнення конкурентних переваг і зміцнення конкурентних позицій підприємства. З точки зору автора, вирішення даного завдання передбачає необхідність посилення селективності використання інструментарію маркетингового впливу (на основі поглибленої сегментації ринку та обґрунтування пріоритетів формування та реалізації збалансованої товарної політики). Перспективою подальших досліджень у даному напрямку є додаткове вивчення процедур стратегічного планування формування та використання конкурентних переваг підприємств.

Ключові слова: конкурентні переваги, збут, ємність ринку, маркетингова діяльність, ефективність.

Табл.: 4. **Формул.:** 1. **Бібл.:** 11.

Рябик Ганна Євгенівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та управління підприємством, Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара (вул. Наукова, 13, Дніпропетровськ, 49050, Україна)

E-mail: anna.ryabik77@gmail.com

УДК 339.137.2

Рябик А. Е. Экономическое обоснование маркетинговых мероприятий относительно развития конкурентных преимуществ предприятия

Цель статьи заключается в исследовании преимуществ и недостатков существующих подходов к определению экономической оценки мероприятий по маркетингово-сбытовой деятельности предприятий и проблем, возникающих в процессе данной оценки, для дальнейшей разработки методического подхода к оценке и обоснованию маркетинговых мероприятий относительно развития конкурентных преимуществ предприятия. Установлено, что имеющиеся подходы не позволяют в полной мере определить причины и предпосылки, которые обуславливают действенность и результативность влияния маркетинговой деятельности на обеспечение конкурентоспособности. Обозначено, что недостаточно выясненными остаются теоретические и методические аспекты обеспечения концентрации маркетинговых мероприятий, которые разрабатываются в рамках соответствующей функциональной стратегии, на решении проблем достижения конкурентных преимуществ и укрепления конкурентных позиций предприятия. С точки зрения автора, решение данного задания предусматривает необходимость усиления селективности использования инструментария маркетингового влияния (на основе углубленной сегментации рынка и обоснования приоритетов формирования и реализации сбалансированной товарной политики). Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является дополнительное изучение процедур стратегического планирования формирования и использования конкурентных преимуществ предприятий.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, сбыт, емкость рынка, маркетинговая деятельность, эффективность.

Табл.: 4. **Формул.:** 1. **Библ.:** 11.

Рябик Анна Евгеньевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления предприятием, Днепропетровский национальный университет им. О. Гончара (ул. Научная, 13, Днепропетровск, 49050, Украина)

E-mail: anna.ryabik77@gmail.com

UDC 339.137.2

Ryabik H. Ye. An Economic Substantiation of Marketing Activities Concerning the Development of Competitive Advantages of Enterprise

The article is aimed at studying strengths and weaknesses of the existing approaches to definition of the economic evaluation of measures in the course of marketing and distribution activities of enterprises as well as problems arising in the process of this evaluation, in order to provide further development of a methodical approach to the evaluation and substantiation of marketing activities on development of the competitive advantages of enterprise. It has been determined that existing approaches do not allow to the full extent determine the causes and preconditions that contribute to efficiency and effectiveness of the marketing activity impact on competitiveness. It has been indicated that insufficient clarification remains relevant for the theoretical and methodical aspects of concentration of marketing measures, which are being developed in the framework of the respective functional strategy, on solving the problems of achieving competitive advantage and strengthening the competitive position of enterprise. From the author's point of view, addressing of this task requires a necessary strengthening of selectivity in applying the tools of the marketing impact (based on the in-depth market segmentation and a substantiation of priorities for the formation and implementation of a balanced product policy). Prospect of further research in this area is study on additional strategic planning of the procedures for the formation and use of the competitive advantages of enterprises.

Key words: competitive advantages, distribution, market size, marketing activity, efficiency.

Tabl.: 4. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 11.

Ryabik Hanna Ye. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Economics and Business Management, Dnipropetrovsk National University named after O. Honchar (vul. Naukova, 13, Dnipropetrovsk, 49050, Ukraine)

E-mail: anna.ryabik77@gmail.com

Планування і оцінка економічної ефективності маркетингово-збутової діяльності в ході визначення шляхів забезпечення конкурентоспроможності та розвитку конкурентних переваг організації передбачає послідовне дослідження впливу на процес

функціонування підприємства, який надається в процесі реалізації маркетингових заходів.

Мета статті полягає в дослідженні переваг й недоліків існуючих підходів до визначення економічної оцінки заходів з маркетингово-збутової діяльності підпри-

емств і проблем, що виникають в процесі даної оцінки, для подальшої розробки методичного підходу до оцінки й обґрунтування маркетингових заходів щодо розвитку конкурентних переваг підприємства.

Дослідженням оцінки економічної ефективності маркетингових заходів щодо розвитку конкурентних переваг підприємства займалися багато вчених, серед яких слід відзначити Іванова Ю. Б., Тищенко О. М., Фатхутдинова Р. А. та інших. Але питання економічного обґрунтування заходів з планування та розвитку конкурентних переваг підприємства потребують більш детального дослідження.

При цьому в процесі планування й оцінки економічної доцільності маркетингових заходів зі збуту продукції слід відзначити доцільність розгляду як локальних (за окремими маркетинговими заходами), так й інтегральних показників економічної ефективності. Проте особливу складність в обох випадках викликає вирішення питань встановлення критеріїв оцінки конкурентоспроможності, що мають використовуватися для визначення характеру й інтенсивності впливу маркетингової діяльності на конкурентні переваги підприємства. Гаркуша Н. М., Цукатова О. В. та інші [9] вважають, що в процесі ухвалення стратегічних рішень щодо реалізації заходів з підвищення конкурентоспроможності слід фокусувати увагу одночасно на потоці грошових коштів та віддачі інвестицій.

Так, наприклад, А. Альбеков, О. Митько [1, с. 64], підкреслюючи важливість визначення критеріїв конкурентоспроможності як для теорії конкуренції, так і для практики планування КСП, відносять до їхнього складу тільки рівень стабільності позицій підприємства на ринку, а також динаміку продажу продукції.

З точки зору Ю. Б. Іванова, О. М. Тищенко та ін. [5, с. 64], для оцінки ефективності реалізації стратегії підприємства, орієнтованої на розвиток конкурентних переваг, необхідним є використання більш складного підходу (частково – ситуаційного), елементами якого виступають визначення параметрів внутрішньої та зовнішньої успішності, використання низки узагальнюючих показників досягнення поставлених цілей, доповнення економічних індикаторів ефективності показниками поведінки підприємства. Застосування такого підходу, за думкою Ю. Б. Іванова, О. М. Тищенко та ін. [5, с. 65], дозволяє суттєво підвищити обґрунтованість управлінських рішень стосовно необхідності коректування обраної стратегії відповідно до поточних результатів її реалізації (у контексті вибору однієї з можливих альтернатив: перегляд стратегії, коректування стратегії, продовження реалізації стратегії).

З іншого боку, незважаючи на достатню ретельність розробки даного методичного підходу, вітчизняні науковці [5, с. 64–65] все ж таки звертають увагу на наявність суттєвих обмежень для його використання. Так, численні утруднення можуть супроводжувати процес інформаційного забезпечення прийняття та контролю виконання стратегічних і поточних рішень, цілком можливим буде виникнення розходжень у трактуванні критеріїв оцінки конкурентоспроможності, а, отже, і результативності реалізації відповідних рішень та заходів.

Крім того, негативний вплив на результати такого роду оцінювання можуть надати також суто суб'єктивні фактори, обумовлені наприклад, наростанням опору персоналу здійсненню стратегічних змін, відсутність мотивації керівників щодо систематичної оцінки результатів реалізації відповідних стратегічних дій і рішень і т.п. [6, с. 57]. Отже, до кола найважливіших параметрів економічного обґрунтування маркетингових заходів щодо розвитку конкурентних переваг насамперед слід віднести зміни, які відбуваються в обсягах збуту підприємства та у конкурентних перевагах товарів, які виробляються.

Проте, для визначення первинного попиту неабияке значення має також урахування характеру (особливостей формування та задоволення) запитів покупців, що знаходить вираз у тривалості споживання, періодичності та інтенсивності виникнення потреб (табл. 1).

Слід підкреслити, що уточнене визначення обсягів попиту (первинного та фактичного) дозволяє підприємству не тільки ухвалити рішення стосовно оптимізації виробничої програми, ресурсного забезпечення, логістичних витрат і т. ін., але й дозволить запобігти невідповідному накопиченню готової продукції на складі, що, у свою чергу, буде сприятливим фактором для забезпечення синхронізації виробничо-збутової активності підприємства зі змінами кон'юнктури ринку.

Таким чином, маркетингова активність підприємства у цій сфері має бути спрямована як на вибір сегментів ринку, що визначаються найкращим співвідношенням цінкових параметрів продукції та обсягів споживання, так і на виявлення прихованих запитів та засобів їхнього задоволення, що дозволяють посилити рівень задоволення клієнтів від користування товарами і послугами, які випускаються.

При визначенні цільових обсягів продажу продукції та в ході розробки відповідних маркетингових заходів, спрямованих на збільшення обсягів продаж, обов'язково слід брати до уваги граничні обмеження, які визначаються місткістю ринку. У ході оцінки місткості ринку особливо необхідно взяти до уваги вплив усіх можливих факторів, що визначають динаміку попиту на товари і послуги (у т. ч. – мало контрольованих або зовсім неконтрольованих чинників, прояв яких звичайно обумовлюється настанням непередбачуваних форс-мажорних обставин).

Крім того, необхідно враховувати, що місткість ринку в багатьох випадках може надзвичайно динамічно перетворюватися через, наприклад, кон'юнктурні зміни, а також через такого ж роду трансформації співвідношення між попитом і пропозицією на суміжних ринках або на ринках товарів-субститутів. Формування та перетворення кон'юнктури ринку відбувається під впливом багатьох факторів (економічних, культурних, політичних, соціальних, науково-технологічних і т. ін.). Тому в даному випадку надзвичайно зростає роль та необхідність проведення докладних маркетингових досліджень, орієнтованих на встановлення значущості та сили впливу окремих факторів формування кон'юнктури ринку (зокрема, на загальноекономічному, галузевому і товарному рівнях).

Порядок розрахунку попиту на продукцію підприємства відповідно до умов формування споживчих потреб

Характер виникнення попиту	Показники та умовні позначення	Порядок розрахунку обсягу попиту
Короткострокове споживання (попит виникає періодично та задовольняється майже відразу)	n – кількість споживаючих; r/n – рівень охопту (r – кількість реальних споживачів); q – рівень проникнення; p – середня ціна одиниці товару	$\frac{n \cdot r}{n \cdot r \cdot q}$
Споживання товару довгострокового користування (потреба виникає періодично, відповідно до виходу товару з ладу)	k – потенціальна кількість одиниць товару, що використовується; r/k – рівень охопту; a – частота обігу; q – обсяг споживання на одиничний обіг	$\frac{k \cdot r}{k \cdot a \cdot q \cdot p}$
Довгострокове споживання (звичайно, виникнення потреби має разовий або відносно неповторюваний характер)	T_0 – кількість реальних одиниць, що споживаються; K – середній приріст рівня оснащеності товарами; T_1 – кількість нових одиниць, що споживаються; q – рівень проникнення	$\frac{T_0 \cdot K + T_1 \cdot q}{p}$

Джерело: узагальнено за [10, 11].

Динаміка змін обсягу продаж великою мірою визначається також внутрішніми можливостями підприємства. У даному випадку результативність здійснення маркетингових заходів, орієнтованих на оптимізацію товарного асортименту та інтенсифікацію збуту, буде знаходити прояв у складанні балансу товарної продук-

ції, структура якого відбиває взаємозв'язок між показниками реалізації, відвантаження, випуску і залишків неререалізованої продукції (табл. 2).

Крім того, до складу показників, що характеризують динаміку змін обсягів продаж в результаті здійснення маркетингових заходів, слід також віднести

Таблиця 2

Порядок розрахунку показників, які визначають структуру та динаміку змін балансу товарної продукції підприємства

Показник	Умовне позначення	Порядок розрахунку
Кількість (обсяг) реалізованої продукції i -го виду	T_i	Обліковий
Місткість ринку i -го виду продукції	T_{ai}	Обліковий
Кількість видів продукції, які виробляються	n	Обліковий
Необхідна (для задоволення споживчих потреб цільового ринку) кількість видів продукції	m	Обліковий
Коефіцієнт відповідності асортименту продукції структурі потреби в ній (при достатності товарного асортименту)	K_c	$K_c = 1 + \frac{\sum_{i=1}^m (T_i - T_{ai})}{\sum_{i=1}^m T_i}$ при $n > m$
Коефіцієнт відповідності асортименту продукції структурі потреби в ній (при недостатності товарного асортименту)	K_c	$K_c = 1 + \frac{\sum_{i=1}^m (T_i - T_{ai})}{\sum_{i=1}^m T_i}$ при $m > n$
Обсяг продажів i -того виду продукції в натуральному вираженні в базисному, звітному і плановому періодах	q_0, q_1, q_n	Обліковий
Діюча ціна на i -тий вид продукції в базисному, звітному і плановому періодах	C_0, C_1, C_n	Обліковий
Індекс продаж, який визначається по відношенню до плану	I_n	$I_0 = \frac{\sum q_1 \cdot C_1}{\sum q_0 \cdot C_0}$
Індекс продаж, який визначається по відношенню до показників базисного періоду	I_n	$I_n = \frac{\sum q_1 \cdot C_1}{\sum q_n \cdot C_n}$

Джерело: узагальнено за [2, 3, 7, 8].

такі: абсолютний приріст (зменшення) обсягу продажів у натуральному й вартісному вираженні у порівнянні з планом і попереднім періодом; зміни номенклатури (асортименту) продукції; індивідуальний індекс фізичного обсягу реалізованої продукції; обсяги постачання продукції понад обсяги, передбачені договорами, за ініціативою покупців; обсяги повернення продукції споживачами у зв'язку з рекламациями; рентабельність продаж; рентабельність обороту та ін. Оцінка динаміки продаж, що певною мірою в агрегованому вигляді характеризує результативність маркетингових заходів, спрямованих

на активізацію збуту, обов'язково має доповнюватися аналізом змін у конкурентоспроможності продукції. Звичайно, до складу показників, що відображають рівень відповідності певного виробу (товару, послуги) характеристикам конкурентних продуктів (або еталонних зразків), відносять такі: надійність, ресурс експлуатації виробу, безвідмовність, довговічність, ергономічність та ін.

Проте інструментарій маркетингових досліджень у сфері вивчення конкурентоспроможності товарів і послуг відрізняється надзвичайно великою широтою та розмаїттям використовуваних підходів (табл. 3).

Таблиця 3

Система показників оцінки конкурентоспроможності продукції підприємства

Показник	Умовне позначення	Порядок розрахунку
1	2	3
Корисний ефект від споживання продукції	P	Обліковий (плановий)
Витрати споживача на придбання і використання продукції	3	Обліковий (плановий)
Показник відносної корисності споживання	D	$D = \frac{P}{3} \rightarrow \max$
Кількість економічних параметрів	m	Обліковий
Економічні параметри (ціна виробу, витрати на транспортування, устаткування, навчання персоналу, експлуатацію), ремонт, технічне обслуговування, податки, страхові внески і т. ін.)	C_i	Обліковий
«Вартість споживання» (обсягом коштів, потрібних споживачеві впродовж усього терміну служби товару)	C	$C = \sum_{i=1}^m C_i$
Кількість аналізованих параметрів	n	Обліковий (плановий)
Вага кожного параметра	A_i	Обліковий (плановий)
Параметричний індекс i -го параметра	J_i	Обліковий (плановий)
Параметричний індекс споживчих властивостей	J_n	$J_n = \sum_{j=i}^n A_i J_j$
Параметричний індекс економічних параметрів	J_e	$J_e = \sum_{i=1}^b A_i J_i$
Інтегральний показник відносної конкурентоспроможності	K	$K = \frac{J_n}{J_e}$
Груповий показник за нормативними параметрами	J_{np}	Обліковий (плановий)
Груповий показник за техніко-економічними параметрами	$J_{тер}$	Обліковий (плановий)
Груповий показник ціни споживання	$J_{сп}$	Обліковий (плановий)
Інтегральний показник конкурентоспроможності аналізованого товару по відношенню до товару-зразка	S	$S = J_{np} \cdot \frac{J_{тер}}{J_{сп}}$
Величина оцінюваного параметра реального виробу	P	Обліковий (плановий)
Величина параметра гіпотетичного виробу, що задовольняє потребу на 100 %	P_{100}	Плановий
Одиничний параметричний показник конкурентоспроможності	q	$q = \frac{P}{P_{100}}$

1	2	3
Одиничний параметричний показник за i -тим параметром	q_i	$q = \frac{P}{P_{100}}$
Вага i -го параметра	a_i	Обліковий (плановий)
Кількість параметрів, що підлягають розгляду	w	Обліковий (плановий)
Груповий технічний показник (за технічними параметрами)	I_{tw}	$I_{tw} = q_i \cdot a_i$

Джерело: узагальнено за [2, 3, 7, 8].

Після вибору зразка здійснюється визначення комплексу параметрів обох товарів, що підлягають оцінюванню й порівнянню, з урахуванням розподілу зазначених параметрів на споживчі та економічні. Споживчі властивості, з яких складається корисний ефект покупця від придбання та використання товару, описуються комплексом «жорстких» (визначають найважливіші функції товару і пов'язані з ними основні характеристики, задані конструктивними принципами побудови виробу, наприклад, такі, як потужність, енергоємність, надійність і т. ін.) та «м'яких» (відповідають міжнародним і національним стандартам, нормативам, законодавчим актам і регламентам) споживчих параметрів. «М'які» параметри також характеризують естетичні властивості товару (дизайн, колір, упаковку, марку), а також рівень сервісного обслуговування та інші атрибути товару «з підкріпленням» [4, с. 14].

На етапі розробки прогнозів збуту широке застосування, завдяки своїй результативності, отримали також методи, засновані на інструментарії теорії ймовірностей та мережевого моделювання, що (незважаючи на єдність методологічної основи) певною мірою відрізняються інструментарієм оцінювання. Зокрема, широкого розповсюдження набуло використання для маркетингового прогнозування, оцінки і перегляду планів методу ПЕРТ, заснованого на застосуванні мережевих моделей, методів планування і управління. У рамках використання даного методу прогнозування збуту здійснюється на основі узагальнення експертних оцінок за трьома видами прогнозів збуту:

$$EP = \frac{O + 4M + P}{6}, \quad (1)$$

де O – оптимістичний прогноз;
 M – найбільш вірогідний прогноз;
 P – песимістична оцінка.

Використання цього методу дозволяє зіставити експертні оцінки зі статистично очікуваним значенням для визначення найбільш ймовірного діапазону варіації прогнозу збуту. Проте при обґрунтуванні маркетингових заходів щодо розвитку конкурентних переваг товарно-продуктового походження необхідним є уникнення не виправдані концентрації маркетингових зусиль на вирішенні локальних (для певної групи товарів, послуг) завдань підвищення конкурентоспроможності, у т. ч. – за окремими параметрами оцінювання. Такого роду дії

можуть бути викликані прагненнями щодо задоволення вимог конкретного споживача за разовою угодою (яка, проте, може передбачати продаж великого обсягу виробленого продукту). Суттєвою вадою даного підходу слід вважати нестачу системності при розв'язанні проблеми забезпечення конкурентоспроможності, підтримки конкурентних переваг тощо. Зокрема, відволікання коштів на виконання такого роду угоди може виступити перешкодою, наприклад, для підвищення конкурентоспроможності персоналу або технології (що є особливо актуальним для сучасних умов господарювання вітчизняних підприємств, у розпорядженні яких знаходяться обмежені обсяги фінансування інноваційної та інвестиційної активності).

Отже, такого ж роду комплексний підхід має бути реалізований для оцінки ефективності маркетингової діяльності. Звичайно, проведення такого роду оцінювання передбачає традиційного підходу, заснованого на зіставленні отриманих результатів маркетингової діяльності з понесеними витратами (табл. 4).

ВИСНОВКИ

Наявні підходи до економічного обґрунтування та оцінки ефективності маркетингових заходів щодо розвитку конкурентних переваг підприємства не дозволяють повною мірою визначити причини та передумови, які обумовлюють дієвість і результативність впливу маркетингової діяльності на забезпечення конкурентоспроможності. Крім того, недостатньо з'ясованими залишаються теоретичні та методичні аспекти забезпечення концентрації маркетингових заходів, що розробляються в рамках відповідної функціональної стратегії, на розв'язанні проблем досягнення конкурентних переваг і зміцнення конкурентних позицій підприємства. З точки зору автора, вирішення даного завдання передбачає необхідність посилення селективності використання інструментарію маркетингового впливу (на основі поглибленої сегментації ринку та обґрунтування пріоритетів формування та реалізації збалансованої товарної політики).

Додаткового вивчення та обґрунтування рекомендацій щодо вдосконалення відповідних методичних підходів вимагають також процедури стратегічного планування формування та використання конкурентних переваг підприємств. ■

Показники оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємства

Показник	Умовне позначення	Порядок розрахунку
Кінцевий об'єм реалізованих товарів і послуг	P_k	Обліковий (плановий)
Витрати на маркетинг	Z_m	Обліковий (плановий)
Ефективність маркетингової діяльності	E_m	$E_m = \frac{P_k}{Z_m}$
Загальна кількість випадків використання результатів маркетингових досліджень	$I_{кв}$	Обліковий (плановий)
Загальна кількість рекомендацій, розроблених маркетинговою службою	$I_{зк}$	Обліковий (плановий)
Коефіцієнт абсолютного використання маркетингової інформації	$K_{ві}$	$K_{ві} = \frac{I_{кв}}{I_{зк}}$
Кількість випадків ефективного використання маркетингової інформації	$I_{ев}$	Обліковий (плановий)
Кількість випадків ефективного використання маркетингової інформації	$I_{ек}$	Обліковий (плановий)
Коефіцієнт ефективного використання маркетингової інформації	$K_{ев}$	$K_{ев} = \frac{I_{ев}}{I_{ек}}$

Джерело: узагальнено за [2, 3, 7, 8].

ЛІТЕРАТУРА

1. Альбеков А. У. Коммерческая логистика / А. У. Альбеков, О. А. Митько. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2002. – 416 с.
2. Антикризисное управление / Под ред. Э. М. Короткова. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 432 с.
3. Економіка і маркетинг виробничо-підприємницької діяльності / За ред. П. Г. Перерви, О. М. Гавриш, М. І. Погорелова; Нац. техн. ун-т «Харк. політехн. ін-т». – Харків : НТУ «ХПІ», 2004. – 636 с.
4. Еленева Е. Ю. Обеспечение конкурентоспособности промышленных предприятий. / Е. Ю. Еленева. – М. : Янус-К, 2001. – 296 с.
5. Иванов Ю. Б. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства : монографія / За заг. ред. проф. Ю. Б. Иванова, проф. О. М. Тищенко. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 384 с.
6. Конкурентоспроможність економіки України: можливості, переваги, компетенції : монографія / О. Б. Чернега та ін. ; наук. ред. О. Б. Чернега. – Донецьк : Вид-во «Ноулідж» (донецьке відділення), 2010. – 591 с.
7. Лифиц И. М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг / И. М. Лифиц. – М. : Юрайт, 2001. – 224 с.
8. Маркетинг и вопросы управления конкурентоспособностью и материалоемкостью продукции : монографія / Под ред. В. И. Коршунова. – Харьков : Основа, 1999. – 187 с.
9. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті : навч. посіб. / Н. М. Гаркуша, О. В. Цукатова, О. О. Горшанська. – К. : Знання, 2011. – 591 с.
10. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 311 с.
11. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. – 892 с.

REFERENCES

- Albekov, A. U., and Mitko, O. A. *Kommercheskaia logistika* [Commercial Logistics]. Rostov-na-Donu: Feniks, 2002.
- Antikrizisnoe upravlenie* [Crisis management]. Moscow: INFRA-M, 2000.
- Cherneha, O. B. et al. *Konkurentospromozhnist ekonomiky Ukrainy: mozhlyvosti, perevahy, kompetentsii* [The competitiveness of Ukraine's economy: opportunities, benefits jurisdiction]. Donetsk: Noulidzh, 2010.
- Eleneva, E. Yu. *Obespechenie konkurentosposobnosti promyshlennykh predpriatiy* [Ensuring the competitiveness of industrial enterprises]. Moscow: Yanus-K, 2001.
- Ekonomika i marketynh vyrobnycho-pidpriemnytskoi diialnosti* [Economics and marketing of industrial and business activity]. Kharkiv: NTU «KhPI», 2004.
- Fatkhutdinov, R. A. *Konkurentosposobnost: ekonomika, strategii, upravlenie* [Competitiveness: economics, strategy, management]. Moscow: INFRA-M, 2000.
- Fatkhutdinov, R. A. *Konkurentosposobnost organizatsii v usloviakh krizisa: ekonomika, marketing, menedzhment* [The competitiveness of the organization in times of crisis: economics, marketing, management]. Moscow: Marketing, 2002.
- Harkusha, N. M., Tsukatova, O. V., and Horoshanska, O. O. *Modeli i metody pryiniattia rishen v analizi ta audyti* [Models and methods of decision making in the analysis and audit]. Kyiv: Znan-nia, 2011.
- Ivanov, Yu. B. *Teoretychni osnovy konkurentnoi stratehii pidpriemstva* [The theoretical basis of competitive strategy]. Kharkiv: INZhEK, 2006.
- Lifts, I. M. *Teoriia i praktika otsenki konkurentosposobnosti tovarov i uslug* [Theory and practice of assessing the competitiveness of goods and services]. Moscow: Yurayt, 2001.
- Marketing i voprosy upravleniia konkurentosposobnosti i materialoemkosti produktsii* [Marketing and management issues of competitiveness of products and materials]. Kharkiv: Osнова, 1999.

CONCEPTUAL FRAMEWORK OF FORMATION OF THE ACCOUNTING POLICY OF MANAGERIAL ACCOUNTING

© 2015 SADOVSKA I. B., BLYAKHARCHUK M. O.

UDC 657.221

Sadovska I. B., Blyakharchuk M. O. Conceptual Framework of Formation of the Accounting Policy of Managerial Accounting

The article is aimed at both definition and substantiation of conceptual framework of formation of the accounting policy of managerial accounting at enterprise. Essence of the notion of «conceptual framework of formation of the accounting policy of managerial accounting» has been allocated as an exposition of individual conceptions (views), on which the methodology of formation of the accounting policy together with practice of its application is based. A hierarchical model of the conception of formation of the accounting policies of managerial accounting at enterprise has been built, which contains objectives, directions, factors, principles, elements, implementation and assessment of effectiveness. Constituents of the conceptual framework of formation of the accounting policy of managerial accounting at enterprise have been disclosed. When forming the accounting policy of managerial accounting of enterprises, has been suggested to use both traditional scientific principles and specific principles of managerial accounting, as well as those that have not yet been applied in the accounting policy: principles of constructiveness, promptitude, employee-centredness, morality and ethics. It has been proposed to evaluate the efficiency of applying the accounting policies of managerial accounting at enterprise by objectives, factors, elements and practical implementation.

Key words: conception, conceptual framework, accounting policy of management accounting, hierarchical model, efficiency of applying the accounting policies.

Pic.: 5. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 26.

Sadovska Iryna B. – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Head of the Department of Accounting and Auditing, Lutsk National Technical University (vul. Lvivska, 75, Lutsk, Volynska obl., 43018, Ukraine)

E-mail: irina_sadovska@ukr.net

Blyakharchuk Maria O. – Applicant, Department of Accounting and Auditing, Lutsk National Technical University (vul. Lvivska, 75, Lutsk, Volynska obl., 43018, Ukraine)

E-mail: mariya_shkabura@mail.ru

УДК 657.221

Садовська І. Б., Бляхарчук М. О. Концептуальна основа формування облікової політики управлінського обліку

Метою статті є визначення і обґрунтування концептуальної основи формування облікової політики управлінського обліку підприємства. Виділено суть поняття «концептуальна основа формування облікової політики управлінського обліку» як викладення окремих концепцій (поглядів), на яких ґрунтується методологія формування облікової політики та практика її впровадження. Побудовано ієрархічну модель концепції формування облікової політики управлінського обліку підприємства, яка включає цілі, напрями, фактори, принципи, елементи, практичну реалізацію та оцінку ефективності. Розкрито складові концептуальної основи формування облікової політики управлінського обліку підприємства. При формуванні облікової політики управлінського обліку підприємств запропоновано використовувати як традиційні загальнонаукові принципи, так і принципи, специфічні для управлінського обліку, а також ті, які до сьогодні не застосовувалися в обліковій політиці: принципи конструктивності, оперативності, людиноцентричності, моральності та етичності. Запропоновано ефективність застосування облікової політики управлінського обліку підприємства оцінювати за цілями, факторами, елементами та практичною реалізацією.

Ключові слова: концепція, концептуальна основа, облікова політика управлінського обліку, ієрархічна модель, ефективність застосування облікової політики.

Рис.: 5. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 26.

Садовська Ірина Борисівна – кандидат економічних наук, професор, завідувачка кафедри обліку і аудиту, Луцький національний технічний університет (вул. Львівська, 75, Луцьк, Волинська обл., 43018, Україна)
E-mail: irina_sadovska@ukr.net

Бляхарчук Марія Олександрівна – здобувач, кафедра обліку і аудиту, Луцький національний технічний університет (вул. Львівська, 75, Луцьк, Волинська обл., 43018, Україна)

E-mail: mariya_shkabura@mail.ru

УДК 657.221

Садовская И. Б., Бляхарчук М. А. Концептуальная основа формирования учетной политики управленческого учета

Целью статьи является определение и обоснование концептуальной основы формирования учетной политики управленческого учета предприятия. Выделена суть понятия «концептуальная основа формирования учетной политики управленческого учета» как изложение отдельных концепций (взглядов), на которых основывается методология формирования учетной политики и практика ее применения. Построена иерархическая модель концепции формирования учетной политики управленческого учета предприятия, которая содержит цели, направления, факторы, принципы, элементы, практическую реализацию и оценку эффективности. Раскрыты составляющие концептуальной основы формирования учетной политики управленческого учета предприятия. При формировании учетной политики управленческого учета предприятий предложено использовать как традиционные общенаучные принципы, так и принципы, специфические для управленческого учета, а также те, которые до сих пор не применялись в учетной политике: принципы конструктивности, оперативности, человекоцентричности, нравственности и этичности. Предложено эффективность применения учетной политики управленческого учета предприятия оценивать по целям, факторам, элементам и практической реализации.

Ключевые слова: концепция, концептуальная основа, учетная политика управленческого учета, иерархическая модель, эффективность применения учетной политики.

Рис.: 5. **Табл.:** 1. **Библ.:** 26.

Садовская Ирина Борисовна – кандидат экономических наук, профессор, заведующая кафедрой учета и аудита, Луцкий национальный технический университет (ул. Львовская, 75, Луцк, Волинская обл., 43018, Украина)
E-mail: irina_sadovska@ukr.net

Бляхарчук Мария Александровна – соискатель, кафедра учета и аудита, Луцкий национальный технический университет (ул. Львовская, 75, Луцк, Волинская обл., 43018, Украина)

E-mail: mariya_shkabura@mail.ru

Company management is based on information provided to the managers and formed by means of management accounting. As management accounting is not regulated by law, there are alternatives for its realization that should be described in Order on the company's accounting policies. The direction of improving management accounting is to establish a consistent theory and methodology of forming the accounting policies of management accounting by developing its conceptual framework.

Analysis of recent publications on the problem. The question of necessity of accounting policies of management accounting was investigated by P. Atamas [1], M. Vahrushyna [2], S. Holov [3], V. Dobrovskiy [4], P. Zhytnyi [5], M. Kaveryn [6], N. Kondrakov [7], V. Klevets [8], M. Pushkar [9], M. Shchyrbra [10] and others. Concepts of management accounting were studied by V. Grybanovskiy [11], M. Luchko [12], D. Maksymenko [13], R. Shurpenkova [14], M. Shchyrbra [15] and others. The scientists have made a great contribution to the development of management accounting theory and methodology. But the question of conceptual framework of forming the accounting policies of management accounting remains insufficiently researched.

The *purpose* of the publication is to determine and validate the conceptual framework of forming the accounting policies of management accounting in the company.

In order to determine the conceptual framework of forming the accounting policies of management accounting it is advisable to learn the term «conceptual framework».

In Great Dictionary of the modern Ukrainian language the following definition is given: conceptual – relating to or consisting of concepts [16, p. 571], and the basis – something on which something else is established or based [16, p. 861]. Dictionary of foreign words explains the term «conceptual» in two ways: 1) based on or relating to ideas; 2) relating to, or consisting of concepts [17, p. 516]. So, the conceptual framework is a base for the concept.

The term «concept» in the scientific community has a very broad interpretation. The conception: 1) system of beliefs; a particular understanding of phenomena and processes; 2) a single, decisive intention; 3) priority point of view on the subject, phenomena, process [18; 19, p. 95; 20, p. 320]. Concept is a proof system of specific state; system of views on the phenomenon; way of understanding, interpreting of some phenomena [16, p. 571]. Under the concept N. Malyuha understands the system of views on a certain phenomenon, a way of understanding, interpreting of some phenomena, the basic idea of any theory [21].

Belarussian social philosopher V. Abushenko defines the concept as a system of beliefs that expresses a certain way of vision («point of view»), understanding and interpretation of objects, phenomena, processes and presents a central idea or (and) the constructive principle implemented in a particular theoretical knowledge practice. First of all concepts introduce into theoretical discourses of the disciplines the basic principles and conditions that define basic ideas and consideration schemes and form «fundamental questions» («ideas») in relation to which special statements that are built within these discourses receive their meaning and validation. In addition, within the initial (basic) theoretical structure the concept «makes ontologization» and

«disguises» those components of personal knowledge that are not rationalized but are necessary; it «links» the components that are different in their linguistic design and origin introducing for this purpose a number of disciplinary metaphors [22, p.505].

Under the conceptual framework of accounting policies P. Zhytnyi (2009) understands determining the ways of accounting in the company taking into consideration its business conditions, including:

- ✦ choosing one of the accounting alternatives regulated by law and accounting standards, national or IFRS, that provides the users with necessary information for taking economic decisions;
- ✦ independent decision of the company itself as to the way of doing particular accounting operations in case if there is no regulatory guidance document that defines the methods and procedures of accounting on these issues. At the same time it is necessary to follow conceptual approaches defined by national standards and IFRS for these particular accounting operations;
- ✦ disclosure of information about basic assumptions that concern future and other key sources of estimating the uncertainty at the reporting date, taking into account general provisions of regulatory guidance documents applicable in accounting and financial reporting [5, p.11-12]. But P. Zhytnyi doesn't separately distinguish the conceptual framework of forming the accounting policies of management accounting.

Until now the scientists haven't defined the conceptual framework of forming the accounting policies of management accounting. That's why we represent it by means of stating some concepts (beliefs), on which the methodology of forming and implementing the accounting policies are based.

For the development and evaluation of management accounting at a certain company S. Golov suggests applying the following concepts of organizing the management accounting:

- 1) conception associated with the control function that describes the function of management accounting in terms of its focus on: resources productivity; value creation; business processes; team actions.
- 2) conception associated with the control over the use of the results of management accounting functions in terms of its focus on: accountability; effectiveness; consistency with the standards.
- 3) concept associated with the process and technology of: linking the management accounting with other management processes; balancing between used resources and created value; developing and evaluating the technology in management accounting that is based on the ratio between used resources and received benefits.
- 4) conception associated with the potential necessary for the effective fulfillment of management accounting functions in terms of its focus on: competence; continuous improvement; creative opportunities; critical consciousness [3, p. 17–18].

We suggest considering the evolution of key strategic regulations of management accounting as the prerequisites for changing the concept of accounting policies development that occurred in such sequence (Fig. 1): cost management – business operations management – efficiency management.

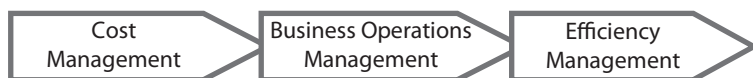


Fig. 1. Evolution of key strategic regulations of management accounting as the prerequisites for changing the concept of accounting policies development

Source: author's development.

P. Atamas [1], M. Vakhrushyna [2], S. Golov[3], V. Dobrovolskyi [4], P. Zhytnyi [5], M. Kaveryn [6], N. Kondrakov [7], V. Klevets [8], M. Pushkar [9], M. Shchyrba [10] and others have researched the purpose, goal, factors, principles, elements of accounting policies of management accounting. But for the first time we suggest treating the conceptual framework of forming the accounting policies of management accounting like a hierarchical model. We represent the hierarchical model of conceptual framework of forming the accounting policies of management accounting in the company by three basic units:

- 1) unit determining the mission of concept development;
- 2) unit of the total successive elements that form the conceptual framework;
- 3) unit of tools for assessing the efficiency of developed concept (Fig. 2).

It should be noticed that the hierarchical model of conceptual framework of forming the accounting policies of management accounting differs from the similarly constructed model of financial accounting in such a way that there is no such component here as regulatory compliance because management accounting is not regulated by law and is carried out in accordance with the needs of management in management information.

In forming the accounting policies of management accounting the basic concept is the goal, because the scientific concept is the system of beliefs, theoretical propositions, main statements about the object of study that are combined by a certain idea [23, p. 17].

According to our own definition the accounting policies of management accounting are a set of principles, methods and procedures of management accounting that

contribute to the realization of its objectives. Accounting policies help to organize the process of recording, receiving, ordering and analyzing of the accounting data. The accounting policies are the means of building effective system of management information on the basis of which it becomes possible to take considered and economically reasonable tactical and strategic decisions.

The purpose of accounting policies of management accounting is to provide the interested users with the necessary information. It should be emphasized that the result of any scientific research is to form certain conceptual purposes that are aligned with set scientific goal. In practice the accounting

policies of management accounting are the internal tool that combines company's management with accounting, satisfies the information needs of managers and owners of the company, helps them to take effective management decisions and thus makes the company competitive.

The objectives of forming the accounting policies of management accounting are: strategy definition and planning the long term activities; control over the current activity; optimization of resources use; evaluation of the effectiveness of individual units and their managers' activity; reduction of subjectivity and increase of economic reasoning of management decisions [1].

The accounting policies of management accounting help to organize the recording, receiving, ordering and analyzing of accounting data. Management accounting in every company is unique because methodology of management accounting is not limited by law and is a product of intellectual work of management personnel.

Formation of accounting policies for management accounting purposes is a complex and multifaceted process. During this process we suggest considering the factors affecting it:

- ✦ organizational structure and accounting information support;
- ✦ scale of the company's activities and type of production;
- ✦ strategy of the company's financial development;
- ✦ taxation, tax credits and the conditions for receiving them;
- ✦ current practice of management accounting;
- ✦ system of internal reporting and control and pricing system;

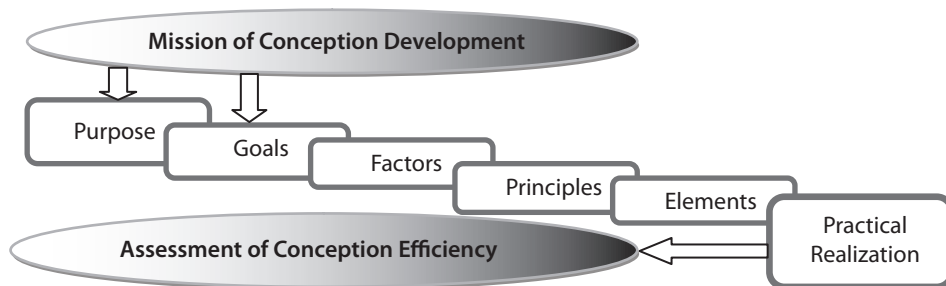


Fig. 2. The hierarchical model of building the conceptual framework of forming the accounting policies of management accounting

Source: author's development.

- ✦ level of production and management processes automation;
- ✦ development of new information technologies and others.

«The concept should be primarily based on scientific grounds and not on the practice as it does not have any positive experience of work in the market environment», – says M. Pushkar [24, p. 28].

That's why while forming the accounting policies of management accounting in the company we suggest using general scientific principles, specific for management accounting principles and the principles that haven't been applied in accounting policies until now: principles of constructivism, expeditiousness, anthropocentricity, morality and ethics (Fig. 3).

We apply the principle of constructivism to accounting policies in the following way: formation of the accounting policies of management accounting is the process of constructing the framework of management accounting. The principle of prudence presupposes formation of accounting policies of management accounting in such a way that will maximally help managerial personnel to save the time while getting necessary information. As all managerial accounting information is formed for the managers' needs, we suppose that in accounting policies it is necessary to focus on the interests of these people. Principle of anthropocentricity cannot be treated separately from the principles of morality and ethics. Accounting policies are free from any regulations, presuppose professional assumptions of the accountant and that's why faithfulness and honesty are very important in formation of accounting policies.

The accounting policy of management accounting should be based on such principles that ensure all levels of management with necessary information for decision-taking. In our opinion it is appropriate to follow such system-wide principles:

1) *methodological pluralism* that is based on the synergic combination of methodological techniques from different disciplines;

2) *focus of accounting policies of management accounting on achieving the company's strategic goals* that means constant monitoring of the strategy while elaborating main provisions of accounting policies;

3) *productivity* that is focused on continuous monitoring of costs and profits while determining the level of costs connected with the formation of accounting policies and level of costs that appear as a result of accounting policies implementation;

4) *responsibility* that presupposes a definite degree of responsibility of individuals that are involved in the formation of accounting policies provisions;

5) *target prevalence* that is based on the use of different accounting methods and rules to achieve different goals;

6) *reengineering* that presupposes constant revision and redesigning of accounting policies of management accounting depending on the impact of external institutional factors.

Items that are to be reflected in accounting policies of management accounting should not duplicate financial or tax accounting provisions and provisions that are regulatory approved. In accounting policies of management accounting it is advisable to reflect the issues to which different approaches are applied; or unique issues that require methodological explanation.

We suggest treating the items of accounting policies of management accounting in the company from perspective of its three components: organizational, methodological, and technical (Fig. 4). The most crucial organizational elements are formation of conceptual apparatus, regulation of strategic decisions taking, organizational structure of management accounting, formation of analytical units, rights and obligations of people responsible for accounting, method of management accounting organization, list of cost centers and responsibilities, organization of costs budgeting, monitoring and accounting. We consider it to be necessary to supplement the existing list with the elaboration of traffic routes and channels of information flow between business units, and clearly

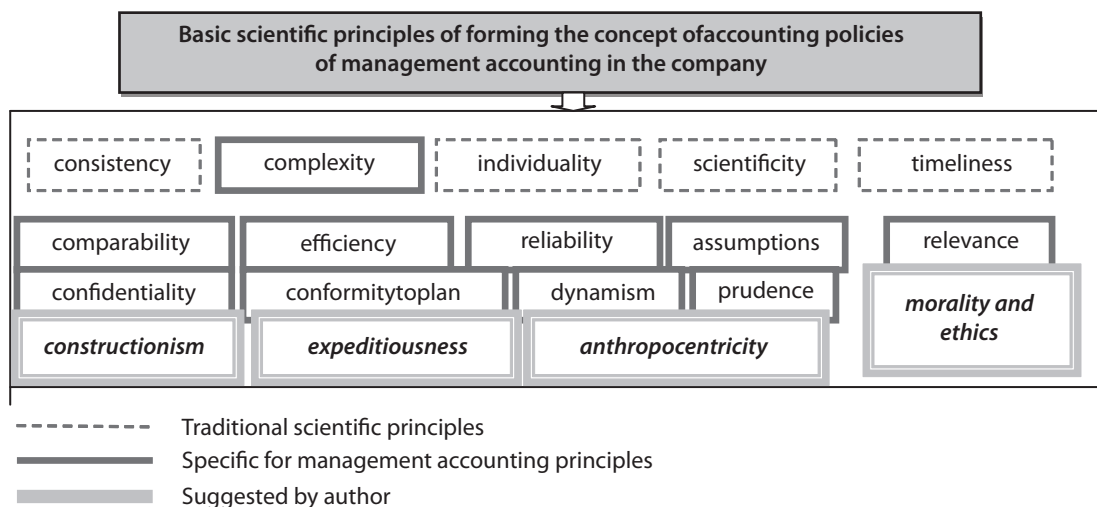


Fig. 3. Basic general scientific principles of forming the concept of accounting policies of management accounting in the company
 Source: author's development.

to distinguish and approve the monitoring indicators of assessing efficiency of management accounting system.

Among the methodological components it is worth to distinguish cost accounting for inventory valuation and financial results determination, cost accounting for executing the process of control and regulation, prime cost accounting and calculation, analysis of interrelation between costs, volume of activities and profits, budgeting and cost control. We suggest supplementing the methodological component of accounting policies with the engineering accounting structures and derivative strategic balances.

We also suggest supplementing technical component with the organizational regulations that concern economic security of information database of management accounting; and determination of parameters of cloud computing technologies. Cloud technology is a new computing resource, based on the model of enabling ubiquitous, convenient and on-demand network access to a shared pool of configurable computing resources (e.g., networks, servers, data storages, applications and services) that can be rapidly provided and released with minimal management effort and service provider interaction [25, p. 3]. One of the main trends of IT-technologies today is the creation of «cloud» services that allow transferring computing resources and data to remote Internet servers.

For management accounting in order to keep privacy it is advisable to use private «clouds» – infrastructures provisioned for exclusive use by a single organization comprising multiple consumers (e.g., business units). Private cloud may be owned, managed, and operated by the organization, a third party, or some combination of them. It may physically exist on or off premises[25, p.3]. Thanks to cloud tech-

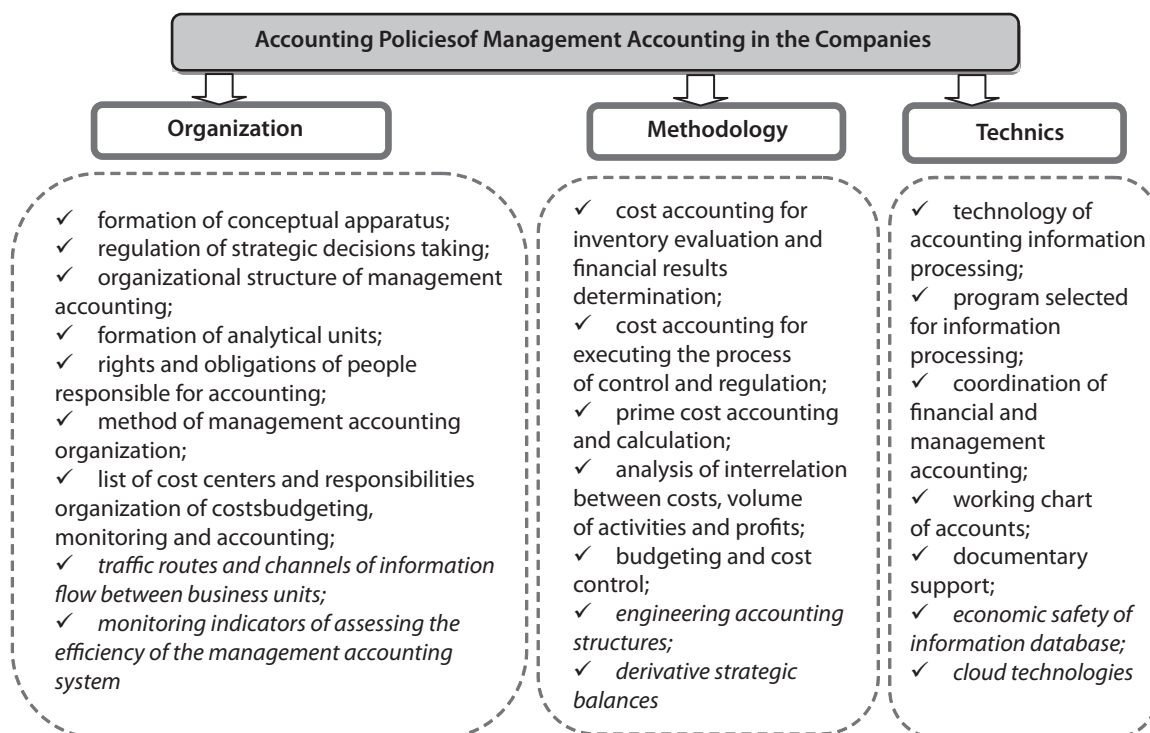
nologies the company reduces its costs for building data processing centers, procurement of appropriate equipment and programs.

The concept differs greatly from the theory not only because of its incompleteness but also due to its insufficient verification. Obviously, it can be considered a surrogate form of theory. The main purpose of the concept is to integrate certain array of knowledge, to use it for explanation and search of patterns. After being checked by certain facts the concept is refined in its content and in terms of its cognitive limits [26, p. 38].

So, the implementation of accounting policies of management accounting in the company will reveal expediency of all above outlined components of the proposed concept. The issue of the efficiency of accounting policies of management accounting in the company hasn't been studied in the academic literature. We suggest evaluating the efficiency of accounting policies of management accounting in the company according to the following parameters (Table 1).

All considered parameters should be assessed in a complex; only in such a context it is possible to take the significant decisions concerning the efficiency of accounting policies of management accounting in the company.

Thus, the innovative concept of forming the accounting policies of management accounting is presented in general in Fig. 5. Modelling of the accounting policies of management accounting improves the concept of accounting policies of management accounting, allows to distinguish the mission, purpose and goals of accounting policies, promotes taking the most optimal management decisions, and is a



* *italics* – suggested by the author.

Fig. 4. Elements of companies' accounting policy of management accounting

Source: author's development.

The parameters of effectiveness of applying the company's accounting policy of management

No.	Parameter	Comment
1	Goals	Consistency of goals of accounting policies of management accounting
2	Factors	Consistency of accounting policies of management accounting with the economic potential of the company
3	Elements	Economic efficiency of some elements of accounting policies of management accounting
4	Realization	Admissibility of some risk associated with the implementation of accounting policies of management accounting in the company

Source: author's development.

way to improve the methodology of accounting policies of management accounting. The innovativeness of this model is as follows: due to generalization of theoretical basis of the accounting policies, the conceptual framework of its formation was singled out; new principles of forming the accounting policies of management accounting and parameters of evaluating the efficiency of its implementation were added.

CONCLUSIONS

Developing a conceptual framework of forming the accounting policies of management accounting that aims to achieve the company's goals, allows to improve efficiency and analyticity of management accounting. Conceptual framework of forming the accounting policies of management accounting functions at the point of intersection of

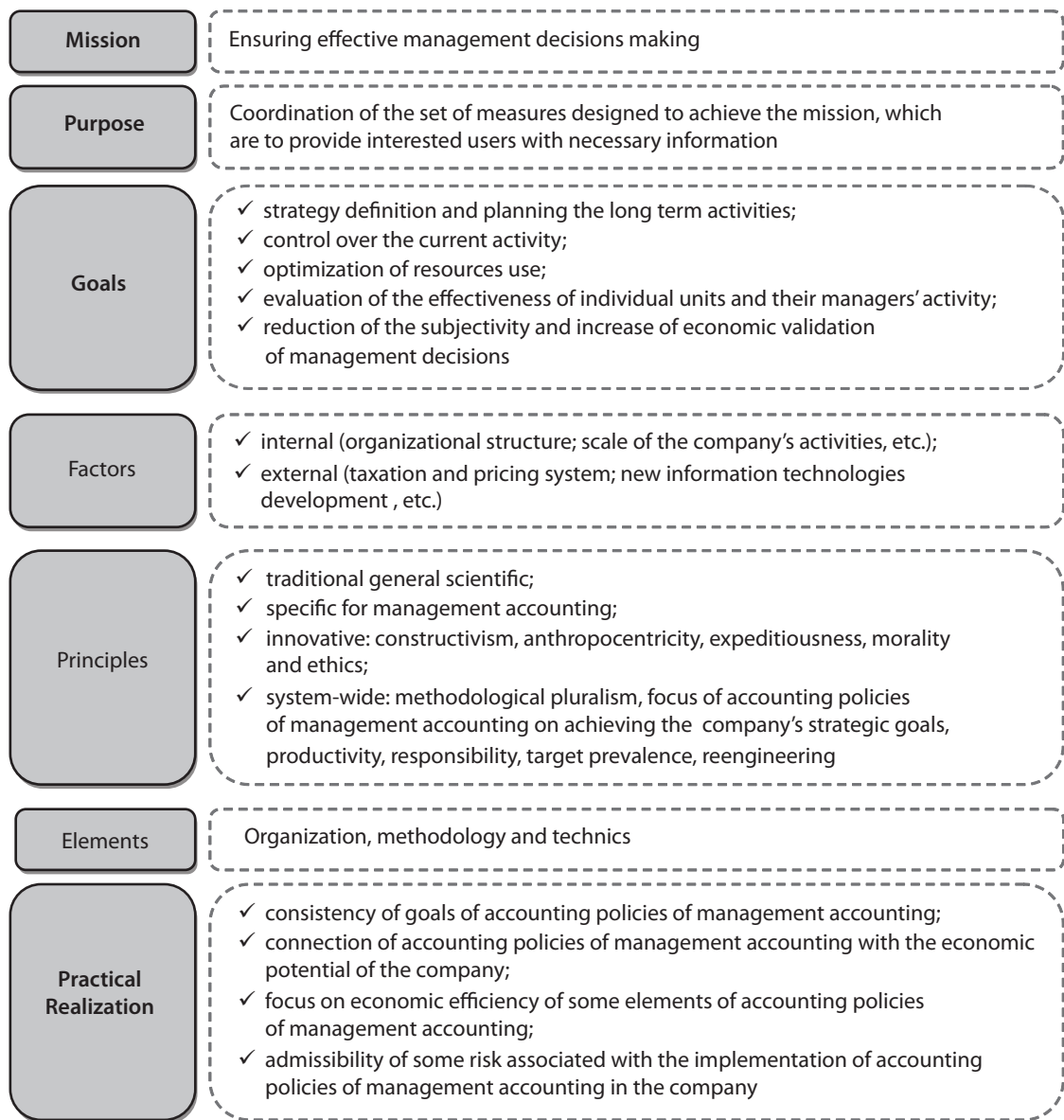


Fig. 5. Model of the concept of forming the accounting policies of management accounting (innovative)

Source: author's development.

theoretical and methodological levels of management accounting; it discloses basic approaches to the way of providing management information. According to our definition the conceptual framework of forming the accounting policies of management accounting in the company is a set of particular concepts (beliefs), on which the methodology of accounting policies formation and practical implementation are based. For the first time a hierarchical model of conceptual framework of forming the accounting policies of management accounting in the company has been proposed. It includes the following units: determining the mission of concept development, total successive elements that form the conceptual framework and tools for assessing the efficiency of developed concept. During the formation of accounting policies of management accounting in the company it has been suggested to use the general scientific principles, specific for management accounting principles and those that haven't been applied in accounting policies until now: principle of constructivism, expeditiousness, anthropocentricity, morality and ethics. The elements of accounting policies of management accounting mentioned in academic literature have been supplemented with the elaboration of traffic routes and channels of information flow between business units, the monitoring indicators of assessing the efficiency of the management accounting system, the engineering accounting structures and derivative strategic balances, the organizational regulations that concern economic security of information database of management accounting; and determination of parameters of cloud computing technologies. For the first time it has been suggested estimating the efficiency of the accounting policies of management accounting in terms of goals, factors, elements and practical implementation. ■

LITERATURE

1. **Атамас П. Й.** Управлінський облік : навчальний посібник / П. Й. Атамас. – 2-ге вид. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 440 с.
2. **Вахрушина М. А.** Бухгалтерский управленческий учет : учебник для ВУЗов / М. А. Вахрушина. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : ОМЕГА-Л, 2003. – 528 с.
3. **Голов С. Ф.** Управлінський облік / С. Ф. Голов. – К. : Лібра, 2004. – 703 с.
4. **Добровський В. М.** Управлінський облік : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / В. М. Добровський, Л. В. Гнилицька, Р. С. Коршикова / За ред. В. М. Добровського. – К. : КНЕУ, 2003. – 235 с.
5. **Житний П. Є.** Організаційно-методологічні аспекти облікової політики фінансово-промислових систем : автореф. дис ... д-ра екон. наук / П. Є. Житний. – Київ : Б. в., 2009. – 33 с.
6. **Каверин М. М.** Управленческий учет: организация, методика, опытв недрения : дисс. ... канд. экон. наук / М. М. Каверин. – М., 2002. – 196 с.
7. **Кондраков Н. П.** Бухгалтерский учт : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Н. П. Кондраков. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 639 с.
8. **Клевец В.** Облікова політика підприємства: фінансовий, управлінський та податковий аспекти / В. Клевец // Аграрна економіка. – 2013. – Т. 6, № 3-4. – С. 38–42.
9. **Пушкар М. С.** Облікова політика і звітність / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2004. – 142 с.

10. **Щирба М. Т.** Облікова політика в системі управлінського обліку : монографія / М. Т. Щирба. – Тернопіль : ТНЕУ, 2011. – 340 с. – (До 50-річчя ТНЕУ).

11. **Грибановский В. М.** Концепция управленческого учёта на современном этапе развития экономики России / В. М. Грибановский // Управленческий учёт. – 2005. – № 1. – С. 7–11.

12. **Лучко М. Р.** Концепція управлінського обліку для підприємств швейної промисловості / М. Р. Лучко // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – Серія «Економіка», МЛЮ. – 2010. – С. 36–37.

13. **Максименко Д. В.** Еволюція управлінського обліку та його сучасні концепції / Д. В. Максименко // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – Сер.: Економіка. – 2014. – Вип. 2. – С. 117–121.

14. **Шурпенкова Р. К.** Сучасні концепції фінансового та управлінського обліку / Р. К. Шурпенкова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2007. – Т. 22. – С. 266–272.

15. **Щирба М. Т.** Концепція управлінського обліку в Україні / М. Т. Щирба // Інноваційна економіка. – 2012. – № 3. – С. 140–146.

16. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. — К.; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.

17. **Крысин Л. П.** Толковый словарь иноязычных слов / Л. П. Крысин. – 3-е изд., доп. – М. : Рус. яз., 2005. – 1210 с.

18. Большая экономическая энциклопедия / Авт. и сост. Т. П. Варламова и др. – М. : Эксмо, 2007. – 816 с.

19. **Бутинець Ф. Ф.** Бухгалтерський облік в Україні. Міфологія : Частина 2 / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : ЖДТУ, 2003. – 524 с.

20. Новий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. : Радченко І. О., Орлова О. М. – К. : ПП Голяка В. М., 2010. – 768 с.

21. **Малюга Н. М.** Наукові дослідження в бухгалтерському обліку : навч. посібник / Н. М. Малюга. – Житомир : Рута, 2003. – 476 с.

22. Новейший философский словарь / Сост. и гл. ред. А. А. Грицанов. – 3-е изд., испр. – Мн. : Книжный Дом, 2003. – 1280 с.

23. **Сурмін Ю. П.** Майстерня вченого : підручник для науковця / Ю. П. Сурмін. – Київ : Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні, 2006. – 302 с.

24. **Пушкар М. С.** Фінансовий облік : підручник / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 628 с.

25. **Mell, P.** The NIST Definition of Cloud Computing / P. Mell, T. Grance // NIST Special Publication 800-145 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://csrc.nist.gov/publications/nistpubs/800-145/SP800-145.pdf>

26. Концепция исследования: признаки, принципы построения, роль в организации и методология исследования [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.kimsh.ru/uchmat/metodichki_ISU/lekcii_ISU_7/konceptiya_issledovaniya/index.html

REFERENCES

- Atamas, P. I. *Upravlinskyi oblik* [Managerial Accounting]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2009.
- Butynets, F. F. *Bukhhalterskyi oblik v Ukraini. Mifolohiia* [Accounting in Ukraine. Mythology]. Zhytomyr: ZhDTU, 2003.
- Dobrovyskiy, V. M., Hnylytska, L. V., and Korshykova, R. S. *Upravlinskyi oblik* [Managerial Accounting]. Kyiv: KNEU, 2003.

- Gribanovskiy, V. M. "Kontseptsiiya upravlencheskogo ucheta na sovremennom etape razvitiia ekonomiki Rossii" [The concept of management accounting at the present stage of development of the Russian economy]. *Upravlencheskiy uchët*, no. 1 (2005): 7-11.
- Holov, S. F. *Upravlinskiy oblik* [Managerial Accounting]. Kyiv: Libra, 2004.
- Kaverin, M. M. "Upravlencheskiy uchët: organizatsiia, metodika, opyt vnedreniia" [Managerial Accounting: organization, methodology, experience in implementation]. *Dis. ... kand. ekon. nauk*, 2002.
- Kondrakov, N. P. *Bukhgalterskiy uchët* [Accounting]. Moscow: INFRA-M, 2002.
- Klevets, V. "Oblikova polityka pidpriemstva: finansovy, upravlinskiy ta podatkovyi aspekty" [The accounting policy of the company: financial, managerial and tax aspects]. *Ahrarna ekonomika*, vol. 6, no. 3-4 (2013).
- Krysin, L. P. *Tolkovyy slovar inoiazychnykh slov* [The explanatory dictionary of foreign words]. Moscow: Russkiy yazyk, 2005.
- "Kontseptsiiya issledovaniia: priznaki, printsipy postroeniia, rol v organizatsii i metodologii issledovaniia" [Concept studies: signs, principles of construction, the role in the organization and methodology of the study]. http://www.kimms.ru/uchmat/metodichki_ISU/lekcii_ISU_7/konceptiya_issledovaniya/index.html
- Luchko, M. R. "Kontseptsiiya upravlinskoho obliku dlia pidpriemstv shveinoi promyslovosti" [The concept of enterprise management accounting for the clothing industry]. *Visnyk KNU im. T. Shevchenka. Seriiia «Ekonomika»* (2010): 36-37.
- Maksymenko, D. V. "Evoliutsiia upravlinskoho obliku ta ioho suchasni kontseptsii" [The evolution of management accounting and its modern concept]. *Naukovyi visnyk Mukachivskoho derzhavnoho universytetu. Seriiia «Ekonomika»*, no. 2 (2014): 117-121.
- Maliuha, N. M. *Naukovi doslidzhennia v bukhhalterskomu obliku* [Scientific studies in accounting]. Zhytomyr: Ruta, 2003.
- Mell, P., and Grance, T. "The NIST Definition of Cloud Computing" <http://csrc.nist.gov/publications/nistpubs/800-145/SP800-145.pdf>
- Novyi tlumachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy* [New Dictionary of modern Ukrainian language]. Kyiv: PP Holiaka V. M., 2010.
- Noveyshiy filosofskiy slovar* [Newest Philosophical Dictionary]. Minsk: Knizhnyy Dom, 2003.
- Pushkar, M. S. *Oblikova polityka i zvitnist* [The accounting policies and reporting]. Ternopil: Kart-blansh, 2004.
- Pushkar, M. S. *Finansovyi oblik* [Financial Accounting]. Ternopil: Kart-blansh, 2002.
- Shchyrba, M. T. "Kontseptsiiya upravlinskoho obliku v Ukraini" [The concept of management accounting in Ukraine]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 3 (2012): 140-146.
- Surmin, Yu. P. *Maisternia vchenoho* [Workshop scientist]. Kyiv: Konsortsiium iz udoskonalennia menedzhment-osvity v Ukraini, 2006.
- Shurpenkova, R. K. "Suchasni kontseptsii finansovoho ta upravlinskoho obliku" [Modern concepts of financial and management accounting]. *Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy*, vol. 22 (2007): 266-272.
- Shchyrba, M. T. *Oblikova polityka v systemi upravlinskoho obliku* [The accounting policies in the system of management accounting]. Ternopil: TNEU, 2011.
- Vakhrushina, M. A. *Bukhgalterskiy upravlencheskiy uchët* [Management accounting.]. Moscow: OMEGA-L, 2003.
- Varlamova, T. P. et al. *Bolshaia ekonomicheskaiia entsiklopediia* [Greater economic encyclopedia]. Moscow: Eksmo, 2007.
- Velykyi tlumachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy* [Great Dictionary of the modern Ukrainian language]. Kyiv; Irpin: Perun, 2005.
- Zhytnyi, P. Ye. "Orhanizatsiino-metodolohichni aspekty oblikovoi polityky finansovo-promyslovykh system" [Organizational and methodological aspects of the accounting policy of financial and industrial systems]. *Avto-ref. dys. ... d-ra ekon. nauk*, 2009.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ КАБЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2015 СЕМЕНОВА В. Г.

УДК 62-427.4:005.336.4

Семенова В. Г. Удосконалення системи управління інтелектуальною власністю кабельних підприємств

Інноваційний розвиток сучасних підприємств є важливою умовою підвищення конкурентоспроможності підприємств як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках збуту. Проте сьогодні існує низка причин, які гальмують інноваційний розвиток українських підприємств. Успішність інноваційної діяльності підприємства багато в чому залежить від активного формування та використання інтелектуальної власності. Для її раціонального використання на підприємстві необхідно створити ефективну систему управління цими процесами. Метою статті є визначення основних напрямків удосконалення системи управління інтелектуальною власністю підприємств кабельної промисловості. Розглянуто основні проблеми формування інтелектуальної власності підприємств. Досліджені основні тенденції в розвитку підприємств кабельної промисловості та виділено перспективні напрямки підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств даної галузі. Визначено напрямки вдосконалення системи управління інтелектуальною власністю підприємств кабельної промисловості (перехід від механістичних до органічних структур управління; створення спеціалізованого відділу з управління інтелектуальною власністю; формування системи оцінки ефективності використання інтелектуальної власності; вдосконалення системи обліку об'єктів інтелектуальної власності, тощо).

Ключові слова: інтелектуальна власність, управління інтелектуальною власністю, кабельні підприємства, ефективність управління.

Бібл.: 20.

Семенова Валентина Григорівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства, Одеський національний економічний університет (вул. Преображенська, 8, Одеса, 65082, Україна)

E-mail: semenova.vg@mail.ru

УДК 62-427.4:005.336.4

UDC 62-427.4:005.336.4

Семенова В. Г. Совершенствование системы управления интеллектуальной собственностью кабельных предприятий

Инновационное развитие современных предприятий является важным условием повышения конкурентоспособности предприятий как на внутренних, так и на внешних рынках сбыта. Однако сегодня существует ряд причин, которые тормозят инновационное развитие украинских предприятий. Успешность инновационной деятельности предприятия во многом зависит от эффективного формирования и использования интеллектуальной собственности. Для ее рационального использования на предприятии необходимо создать эффективную систему управления этими процессами. Целью статьи является определение основных направлений совершенствования системы управления интеллектуальной собственностью предприятий кабельной промышленности. Рассмотрены основные проблемы формирования интеллектуальной собственности предприятий. Исследованы основные тенденции в развитии предприятий кабельной промышленности и выделены перспективные направления повышения конкурентоспособности отечественных предприятий данной отрасли. Определены направления совершенствования системы управления интеллектуальной собственностью предприятий кабельной промышленности (переход от механистических к органическим структурам управления; создание специализированного отдела по управлению интеллектуальной собственностью; формирование системы оценки эффективности использования интеллектуальной собственности; совершенствование системы учета объектов интеллектуальной собственности и т. д.).

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, управление интеллектуальной собственностью, кабельные предприятия, эффективность управления.

Библ.: 20.

Семенова Валентина Григорьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия, Одесский национальный экономический университет (ул. Преображенская, 8, Одесса, 65082, Украина)

E-mail: semenova.vg@mail.ru

Semenova V. G. Improving the System for Management of Intellectual Property of Cable Companies

Innovative development of contemporary enterprises is essential to enhance the competitiveness of enterprises, in the both domestic and external markets. However, nowadays there is a number of reasons, which hinder the innovation development of Ukrainian enterprises. Success of the innovation activity of enterprise depends largely on the effective forming and use of intellectual property. For its rational use in the enterprise, it is necessary to create an effective system for management of these processes. The article is aimed to define the main directions of improving the system for management of intellectual property of enterprises in the cable industry. The basic problems of forming the intellectual property of enterprises were considered. The basic trends in the development of enterprises in the cable industry were examined, perspective directions of increasing the competitiveness of domestic enterprises in the indicated sector were allocated. Areas for improvement of the system of intellectual property management at the enterprises in the cable industry (transition from mechanistic to organic structures of management; creating specialized intellectual property management division; formation of a system for evaluation of effectiveness of the use of intellectual property; improving systems for accounting of intellectual property, etc.) have been identified.

Key words: intellectual property, intellectual property management, cable companies, management efficiency.

Bibl.: 20.

Semenova Valentina G. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Enterprise Economics, Odessa National Economic University (vul. Preobrazhenska, 8, Odessa, 65082, Ukraine)

E-mail: semenova.vg@mail.ru

Інноваційний розвиток сучасних підприємств є важливою умовою підвищення конкурентоспроможності підприємств як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках збуту. Проте сьогодні існує низка причин, які гальмують інноваційний розвиток українських підприємств. Успішність інноваційної діяльності підприємства багато в чому залежить від активного формування та

використання інтелектуальної власності. Для її раціонального використання на підприємстві необхідно створити ефективну систему управління цими процесами. Як свідчить світовий досвід, підприємства, що активно використовують об'єкти інтелектуальної власності у своїй діяльності, мають можливість отримати ряд конкурентних переваг і підвищити результативність свого функціонування.

Стрімкий розвиток науково-технічного прогресу спонукає підприємства постійно впроваджувати досягнення науки і техніки з метою виробництва більш якісної продукції, удосконалення технологій виробництва, тощо. Відбувається якісне оновлення засобів праці, поява високоефективних технологій. Нові умови господарювання, ринкове середовище вимагають переосмислення підходів до організації діяльності підприємств і глибокого вивчення факторів та інструментів управління як окремими аспектами діяльності, так і в цілому функціонуванням підприємства.

Однак науковці зазначають, що на вітчизняних підприємствах протягом останніх років відбувається скорочення кількості нових зразків нової техніки та продукції, зниження їх технічного рівня виробництва і тривале освоєння інновацій, що призводить до того, що Україна при існуючому стані інноваційного розвитку в найближче десятиліття приречена на нездатність увійти у світовий ринок і серйозно конкурувати з розвиненими країнами. Ця проблема не пояснюється тільки недоліками в організації управління інноваційними процесами на окремих підприємствах. Йдеться також і про відсутність на загальнодержавному рівні відповідної управлінської стратегії, спрямованої на стимулювання інноваційних процесів та ефективного використання об'єктів інтелектуальної власності підприємств [1; 2; 3; 4].

Досвід показує, що швидкий розвиток економічно відсталих країн відбувається в наш час на засадах активного впровадження нових технологій та інновацій, передусім, у високотехнологічні наукоємні галузі виробництва. В Україні до таких галузей можна віднести, зокрема, кабельну промисловість, основою конкурентоспроможності якої є сьогодні інноваційна активність. Необхідність розроблення напрямків удосконалення управління інтелектуальною власністю кабельних підприємств обумовили актуальність нашого дослідження.

Теоретичні та методологічні основи щодо формування інтелектуальної власності підприємств відображені в наукових роботах Л. І. Федулової, А. В. Череп, А. І. Яковлева, М. В. Вачевського, В. Д. Базилевича, П. М. Цибульова, В. П. Чеботарьова, В. Г. Зінова, О. О. Ястремської та ін. [2–8]. Дослідженням стану кабельних підприємств, шляхам підвищення ефективності їх діяльності в ринкових умовах господарювання присвятили свої дослідження такі вчені, як І. В. Нападівська, М. А. Пічугіна, Д. Є. Шаповал, Р. Коршак та ін. [9–12].

Незважаючи на велику кількість публікацій в зазначеній сфері, на сьогодні недостатньо опрацьовані питання теоретичного та прикладного характеру, пов'язані з визначенням шляхів та напрямків удосконалення системи управління інтелектуальною власністю кабельних підприємств.

Метою статті є визначення основних напрямків удосконалення системи управління інтелектуальною власністю підприємств кабельної промисловості. Поставлена мета обумовила необхідність вирішення таких завдань:

- ✦ виявлення основних проблем формування інтелектуальної власності на вітчизняних підприємствах;

- ✦ дослідження особливостей функціонування кабельних підприємств в Україні;
- ✦ визначення основних напрямків удосконалення системи управління інтелектуальною власністю на вітчизняних кабельних підприємствах.

На думку Л. І. Федулової, інтелектуальна власність сьогодні є однією з найважливіших категорій інноваційного менеджменту, яка визначає сукупність принципів, методів і форм управління інноваційними процесами. Для України одним із складних завдань активізації інноваційної діяльності є трансформація науково-технічних розробок в інноваційний продукт, тобто існує проблема комерціалізації інноваційної сфери і вибору найбільш сприятливих способів капіталізації інтелектуального потенціалу [13].

Науковець далі зазначає, що у промислово розвинених країнах 80–95% приросту ВВП припадає на частку нових знань, втілених у техніці і технологіях. Приріст обсягу світової торгівлі ліцензіями на об'єкти інтелектуальної власності щорічно складає 12%. Щорічно обсяги експорту наукомісткої продукції приносять в середньому США близько 700 млрд дол. США, Німеччині – 500 млрд дол. США, Японії – 400 млрд дол. США [13].

Підприємства, які володіють об'єктами права інтелектуальної власності, можуть мати, на думку дослідників, такі конкурентні переваги:

- ✦ можливість внесення об'єктів інтелектуальної власності до статутного капіталу підприємства без інвестування реальних грошових коштів;
- ✦ отримання додаткових прибутків за передачу права користування інтелектуальною власністю;
- ✦ використання інтелектуальної власності як застави при отриманні кредиту;
- ✦ забезпечення захисту від конкурентів на період виведення на ринок нової продукції, а також захист від недобросовісної конкуренції;
- ✦ створення рекламного іміджу при інформуванні про правову охорону продукції, що випускається, або при роботі за ліцензією відомого виробника;
- ✦ зниження податку на прибуток шляхом зменшення оподатковуваної бази на величину амортизації нематеріальних активів і величину витрат на створення об'єктів інтелектуальної власності;
- ✦ зниження податку на додану вартість, якщо угода оформляється як патентний, ліцензійний чи авторський договір [4].

На думку А. Українця, вирішальним чинником економічного розвитку в сучасних умовах діяльності є інститут авторського права і промислової власності. Саме за допомогою стимулювання процесів створення об'єктів інтелектуальної власності, захисту і комерціалізації формуються умови для досягнення домінуючих позицій у міжнародному співтоваристві [1].

В Україні проблеми ефективного використання інтелектуальної власності багато в чому пов'язані з відсутністю чіткої системи їх обліку та контролю. Так, сьогодні інтелектуальна власність практично не враховується ні

в собівартості продукції, ні в балансовій вартості підприємств і становить менше одного відсотка їх вартості. Водночас у країнах Європейського Союзу, за даними дослідників, нематеріальні активи становлять сьогодні від 50 до 85 відсотків вартості майна підприємств. В Україні об'єкти інтелектуальної власності, незважаючи на їх використання у випуску продукції, не захищені правовими документами, їх майнові права не оцінені, не визначені творці цих об'єктів, а також їх власник [1; 2; 3].

Л. Федулова підкреслює, що «особливо загрозливою для інтеграційних процесів стає негативна тенденція низької загальноекономічної діяльності у сфері отримання охоронних документів, що пояснюється низькою організаційною активністю ринку промислової власності в цілому та низьким технічним рівнем більшості продукції, а також цілою низкою причин, зокрема нестабільністю економічної ситуації і різким спадом виробництва; збільшенням вимог до відбору винаходів; зростанням вартості оплати всіх операцій, пов'язаних із реєстрацією об'єктів інтелектуальної власності і підтримкою статусу патенту та ін.» [2].

Перспективи розвитку вітчизняної економіки безпосередньо пов'язані з розвитком високотехнологічних, наукоємних галузей виробництва, орієнтованих на впровадження інноваційних технологій та створення конкурентоспроможної продукції. Кабельна промисловість входить до нечисленого переліку таких галузей виробництва в Україні.

Дослідження показують, що на ринку кабельної продукції України продукція вітчизняних виробників програє зарубіжній відносно рівня її інноваційності та технологічності. Науковці прогнозують посилення такого становища внаслідок застосування застарілих технологій, недоліків технічної бази, неефективних управлінських рішень [10, с. 238; 14, с. 39; 15].

Основними іноземними конкурентами на ринку кабельної продукції є:

- ✦ російські товаровиробники: «Камкабель» (м. Пермь), «Москабель» (м. Москва), «Електрокабель» (м. Кольчугіно), «Сібкабель» (м. Томськ, «Група компаній «Ункомтех», ТОВ «Севкабель-Холдинг», «Рибінськкабель». Їх конкурентоспроможність пояснюється, в основному, нижчим рівнем оптових цін (внаслідок відносно низької вартості міді, що обумовлено наявністю в Росії її значних покладів);
- ✦ Німеччина, Польща, Македонія, Угорщина: компанії Siemens і HELUKABEL GmbH (Німеччина); фірма Elektrim Kable S.A (Польща), Nokia (Фінляндія), LietKabelis (Литва) та ін. Продукція цих виробників відрізняється високою якістю та технологічністю;
- ✦ Китай, Туреччина, Індія. З цих країн надходить на вітчизняний ринок кабельна продукція найдешевшого цінового сегмента та якості, що не завжди відповідає стандартам і нормам [9, с. 71; 12; 16, с. 21].

У наш час на ринку кабельної продукції представлено більше 50 вітчизняних підприємств-виробників.

Проте дуже незначна кількість з цих підприємств впроваджує інноваційні розробки (ТОВ «Азовська кабельна компанія», ПАТ «Одескабель», ЗАТ «Завод «Південкабель», ТОВ «Азовкабель – Донелектро»). Причиною такого становища є необхідність залучення значних інвестиційних коштів в інноваційні проекти та високий рівень ризику [17, с. 9].

На сьогодні зберігається така тенденція: близько 70% кабельного ринку України належить вітчизняним виробникам, відповідно 30% – імпортерам. Ринок характеризується високим рівнем конкуренції, проте вітчизняні виробники впевнено займають свою нішу [12].

Серед основних напрямків підвищення конкурентоспроможності продукції кабельної галузі науковці виділяють:

- ✦ удосконалення технічного рівня виробництва (розробка та впровадження прогресивних технологічних процесів і нового устаткування);
- ✦ розробка нових високоякісних видів продукції та модернізації продукції, що випускається;
- ✦ збільшення асортименту і номенклатури виробів;
- ✦ застосування нових методів контролю якості;
- ✦ оновлення парку устаткування на виробництвах [18].

Проведені нами дослідження дозволили виділити такі основні проблеми формування інтелектуальної власності підприємств кабельної промисловості:

- ✦ недосконалість законодавчої бази в питаннях закріплення прав власності на інтелектуальну власність;
- ✦ відсутність спеціалізованого відділу, основним видом діяльності якого є процеси формування інтелектуальної власності;
- ✦ відсутність чітких критеріїв оцінки економічної ефективності використання інтелектуальної власності;
- ✦ проблеми обліку об'єктів інтелектуальної власності;
- ✦ обмеженість джерел фінансування інноваційної діяльності;
- ✦ відсутність сучасної інформаційної системи [19, с. 61].

Інтелектуальна власність, зазначає С. І. Карпуніна, є важливою складовою частиною певного кругообігу в процесі життєвого циклу продукції. Тому закріплення прав власності на даний ресурс набуває важливого значення для забезпечення економічних переваг виробників нової продукції, послуг та технологій. Якщо порушуються права власності, це впливає не тільки безпосередньо на виробників, а і на всю економіку в цілому. До негативних наслідків таких порушень можна, на думку дослідника, віднести:

- ✦ зростання криміналізації суспільства внаслідок безкарності порушення прав на об'єкти інтелектуальної власності;
- ✦ зростання обсягів виробництва підробок;

- ✦ зростання безробіття внаслідок скорочення легального виробництва;
- ✦ зменшення рівня довіри до реклами та до товаровиробників;
- ✦ зниження рівня якості продукції;
- ✦ посилення загроз для споживачів підробних товарів;
- ✦ скорочення інвестування у високоризикові наукоємні галузі;
- ✦ зростання цін на легальну продукцію внаслідок зростання витрат на захист прав на об'єкти інтелектуальної власності та зниження рівня конкурентоспроможності;
- ✦ втрати прибутку та іміджу [20].

Виявлення основних проблем дозволило нам визначити такі напрямки вдосконалення системи управління інтелектуальною власністю підприємств кабельної промисловості:

- ✦ перехід від механістичних до органічних структур управління;
- ✦ створення спеціалізованого відділу з управління інтелектуальною власністю;
- ✦ формування системи оцінки ефективності використання інтелектуальної власності;
- ✦ удосконалення системи обліку об'єктів інтелектуальної власності;
- ✦ формування системи показників оцінки ефективності створення та використання об'єктів інтелектуальної власності;
- ✦ впровадження досконалих інформаційних систем та застосування сучасних програмних управлінських продуктів;
- ✦ формування мотиваційного механізму процесів створення об'єктів інтелектуальної власності;
- ✦ об'єднання зусиль з іншими вітчизняними виробниками щодо створення, використання та захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності [19, с. 64].

ВИСНОВКИ

Ринок кабельної промисловості України відрізняється високим рівнем конкуренції. Вітчизняні виробники виготовляють продукцію, яка орієнтована на заповнення певної обмеженої ніші на ринку. Поглиблення кризових тенденцій в економіці посилює загрози щодо втрати вітчизняними виробниками своїх конкурентних позицій та входження на ринок більшої кількості іноземних виробників. Заходи щодо зниження цих загроз пов'язані, у першу чергу, з оновленням техніко-технологічної бази виробництва та випуском нової високоякісної продукції.

У статті розглянуті основні проблеми формування інтелектуальної власності підприємств. Досліджено основні тенденції в розвитку підприємств кабельної промисловості та виділено перспективні напрямки підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств даної галузі. Визначено напрямки вдосконалення системи управління інтелектуальною власністю підприємств кабельної промисловості.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в розвитку теоретичних засад щодо вдосконалення системи управління інтелектуальною власністю підприємств на основі переходу від механістичних до органічних структур управління; створення спеціалізованого відділу з управління інтелектуальною власністю; формування системи оцінки ефективності використання інтелектуальної власності; удосконалення системи обліку об'єктів інтелектуальної власності, тощо.

Наукові результати дослідження мають не тільки теоретичне, а й прикладне значення для вирішення практичних проблем на кабельних підприємствах, пов'язаних із формуванням ефективної системи управління інтелектуальною власністю. Перспективи подальших досліджень полягають у розробці механізмів формування системи управління інтелектуальною власністю підприємств та побудові моделі системи управління. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Українець А.** Інтелектуальний капітал – передумова економічної незалежності України / А. Українець, П. Шиян, С. Олійнічук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrspirt.com/items/view/39>
2. **Федулова Л.** Стратегія управління інтелектуальною власністю в умовах інноваційної економіки / Л. Федулова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.personal.in.ua/article.php?ida=399>
3. **Череп А. В.** Недоліки системи управління інтелектуальною власністю підприємств / А. В. Череп, В. В. Ярмош // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 2 (6). – С. 88–90.
4. **Яковлев А. І.** Комерціалізація інтелектуальної власності: проблеми визначення та правового забезпечення / А. І. Яковлев, О. П. Косенко, М. М. Ткачов // Маркетинг інновацій і інновації у маркетингу : збірник тез доповідей VII Міжнародної науково-практичної конференції, 26–28 вересня 2013 р. / Відп. за вип. Ю. М. Гладенко. – Суми : ТОВ «ДД «Папірус», 2013. – С. 309–311.
5. **Вачевський М. В.** Джерела патентної документації та патентних описів до об'єктів інтелектуальної власності / М. В. Вачевський // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 8(38). – С. 105–114.
6. **Базилевич В. Д.** Інтелектуальна власність : підручник / В. Д. Базилевич. – К. : Знання, 2006. – 432 с.
7. **Цибульов П. М.** Управління інтелектуальною власністю : монографія // П. М. Цибульов, В. П. Чеботарьов, В. Г. Зінов, Ю. Суїні / За ред. П. М. Цибульова. – К. : К.І.С., 2010. – 448 с.
8. **Ястремська О. О.** Інтелектуальна власність : навчальний посібник / О. О. Ястремська. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2013. – 124 с.
9. **Нападовська І. В.** Проблемні аспекти інформаційного забезпечення оцінювання підприємств кабельної промисловості України / І. В. Нападовська // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3 (53). – С. 68–72.
10. **Пічугіна М. А.** Напрями розвитку партнерських зв'язків підприємств галузі (на прикладі кабельної промисловості) / М. А. Пічугіна // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Херсон, 2014. – Вип. 5, ч. 2. – С. 238–242.
11. **Шаповал Е.** Не в жилу / Е. Шаповал // Укрспецкабель [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrspeccable.ua/articles/2334/>
12. **Коршак Р.** Рынок КПП побеждает экспорт / Р. Коршак // BUILD Review [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.biznes-tema.com/page6/>

- 13. Федулова Л.** Нова роль інтелектуальної власності / Л. Федулова // Інтелектуальна власність. – 2009. – № 4. – С. 10–19.
- 14. Лесникова М.** Электротехническая промышленность / М. Лесникова // Ukrainian Market Review. – 2002. – № 7. – С. 38–41.
- 15. Яловий Г. К.** Економічний механізм формування цінової політики на електротехнічних підприємствах України / Г. К. Яловий, Т. П. Лободзинська // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=2307>
- 16. Бойко Н.** НепоКАБЕЛИмый рынок / Н. Бойко // Строительство и реконструкция. – 2003. – № 1-2. – С. 21–22.
- 17. Лободзинська Т. П.** Формування механізму забезпечення конкурентоспроможності інноваційної продукції (на прикладі підприємств електротехнічної галузі) : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спеціальність 08.00.04 / Тетяна Петрівна Лободзинська. – Київ, 2013. – 22 с.
- 18. Куреда Н. М.** Світовий ринок електротехнічної продукції та позиціювання на ньому українських підприємств / Н. М. Куреда, В. В. Комісарова, Н. О. Проценко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2007apr/EK8_kureda.php
- 19. Семенова В. Г.** Формування інтелектуальної власності підприємств кабельної промисловості / В. Г. Семенова // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції: Zwiastowac. Nauki I praktyki. Najnowsze badania naukowe. Teoria, praktyka. – Poznan, 30.03.2015 – 31.03.2015. – 2015. – С. 57–66.
- 20. Карпущина С. И.** Защита интеллектуальной собственности и патентование: учебник / С. И. Карпущина. – М. : Международные отношения, 2004. – 400 с.

REFERENCES

- Bazylevych, V. D. *Intelektualna vlasnist* [Intellectual Property]. Kyiv: Znannia, 2006.
- Boiko, N. "Nepokabelimyy rynek" [Nepokobelimy market]. *Stroitelstvo i Rekonstruktsiia*, no. 1-2 (2003): 21-22.
- Cherep, A. V., and Yarmosh, V. V. "Nedoliky systemy upravlinnia intelektualnoiu vlasnistiu pidpriemstv" [Disadvantages of the system of intellectual property management companies]. *Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu*, no. 2 (6) (2010): 88-90.
- Fedulova, L. "Nova rol intelektualnoi vlasnosti" [The new role of intellectual property]. *Intelektualna vlasnist*, no. 4 (2009): 10-19.
- Fedulova, L. "Stratehiia upravlinnia intelektualnoiu vlasnistiu v umovakh innovatsiinoi ekonomiky" [The strategy of intellectual property in terms of innovative economy]. <http://www.personal.in.ua/article.php?id=399>
- Korshak, R. "Rynok KPP pobezhdaet eksport" [Market PPC wins export]. *BUILD Review*. <http://www.biznes-tema.com/page6/>
- Kureda, N. M., Komissarova, V. V., and Protsenko, N. O. "Svitovyi rynek elektrotekhnichnoi produktsii ta pozytsiuvannia na nyomu ukrainskykh pidpriemstv" [The world market for electrical products and positioning it at Ukrainian enterprises]. http://www.confcontact.com/2007apr/EK8_kureda.php
- Karpukhina, S. I. *Zashchita intelektualnoy sobstvennosti i patentovedenie* [Protection of intellectual property and patents]. Moscow: Mezhdunarodnye otnosheniia, 2004.
- Lesnikova, M. "Elektrotekhnicheskaiia promyshlennost" [Electrical industry]. *Ukrainian Market Review*, no. 7 (2002): 38-41.
- Lobodzynska, T. P. "Formuvannia mekhanizmu zabezpechennia konkurentospromozhnosti innovatsiinoi produktsii (na prykladi pidpriemstv elektrotekhnichnoi haluzi)" [Formation mechanism to ensure the competitiveness of innovative products (in the example of the electrical industry)]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2013.
- Napadovska, I. V. "Problemni aspekty informatsiinoho zabezpechennia otsiniuvannia pidpriemstv kabelnoi promyslovosti

Ukrainy" [Problematic aspects of information support evaluation cable industry companies Ukraine]. *Visnyk ZhDTU*, no. 3 (53) (2010): 68-72.

Pichuhina, M. A. "Napriamy rozvytku partnerskykh zv'iazkiv pidpriemstv haluzi (na prykladi kabelnoi promyslovosti)" [Areas of partnerships of the industry (for example, the cable industry)]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*, vol. 2, no. 5 (2014): 238-242.

Shapoval, E. "Ne v zhilu" [Not mine]. *Ukrspetskabel*. <http://ukrspetskabel.ua/articles/2334/>

Semenova, V. H. "Formuvannia intelektualnoi vlasnosti pidpriemstv kabelnoi promyslovosti" [Formation of Intellectual Property cable industry companies]. *Zwiastowac. Nauki I praktyki. Najnowsze badania naukowe. Teoria, praktyka*. Poznan, 2015. 57-66.

Tsybulov, P. M. et al. *Upravlinnia intelektualnoiu vlasnistiu* [Intellectual Property Management]. Kyiv: K. I. S., 2010.

Ukrainets, A., Shyian, P., and Oliinichuk, S. "Intelektualnyi kapital – peredumova ekonomichnoi nezalezhnosti Ukrainy" [Intellectual capital – a precondition of economic independence of Ukraine]. <http://www.ukrspirt.com/items/view/39>

Vachevskyi, M. V. "Dzherela patentnoi dokumentatsii ta patentnykh opysiv do ob'ektiv intelektualnoi vlasnosti" [Sources of patent documents and patent specifications to intellectual property]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 8 (38) (2004): 105-114.

Yalovyi, H. K., and Lobodzynska, T. P. "Ekonomichni mekhanizm formuvannia tsinovo polityky na elektrotekhnichnykh pidpriemstvakh Ukrainy" [Economic mechanism of pricing policy on the electrical enterprises of Ukraine]. <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=2307>

Yakovliev, A. I., Kosenko, O. P., and Tkachov, M. M. "Komert-sializatsiia intelektualnoi vlasnosti: problemy vyznachennia ta pravovoho zabezpechennia" [Commercialization of Intellectual Property: Problems of definition and legal support]. *Marketynh innovatsii i innovatsii u marketynhu*. Sumy: Papirus, 2013. 309-311.

Yastremska, O. O. *Intelektualna vlasnist* [Intellectual Property]. Kharkiv: Vyd-vo KhNEU, 2013.

МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ПІДХІД ДО БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

© 2015 КОЮДА В. О., ПАСЬКО М. І.

УДК 358.5

Кюода В. О., Пасько М. І. Методологічний підхід до бізнес-планування розвитку підприємства

У конкурентному середовищі розвиток підприємства значною мірою залежить від його обґрунтування на основі бізнес-планування. Формування бізнес-плану підприємства потребує обґрунтованого підходу щодо його перспектив і потенційних можливостей для успішного функціонування, пропозицій нової продукції (послуг, робіт) для задоволення потреб споживачів. Пропонується методологічний підхід до розробки бізнес-плану з урахуванням його особливостей та специфіки для конкретного підприємства на основі компонентів «чорної скриньки» і у взаємозв'язку з підготовкою – розробкою – прийняттям і реалізацією управлінських рішень. Уточнено й доповнено стадії процесу формування бізнес-плану (інформаційно-пошукова; підготовчо-аналітична; розробка) щодо сфер управлінських рішень згідно з рамками бізнес-планування, де управлінська складова є ключовим ланцюгом із визначення шляхів і конкретизації цілей та завдань структурних підрозділів з метою забезпечення стратегічного розвитку.

Ключові слова: бізнес-план (Б-П), «чорна скринька», управлінські рішення, стадії формування Б-П, технологія розробки Б-П.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 24.

Кюода Віра Олексіївна – кандидат економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: Kouda.Vera@gmail.com

Пасько Марина Іванівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: mari-pasko@rambler.ru

УДК 358.5

Кюода В. А., Пасько М. И. Методологический подход к бизнес-планированию развития предприятия

В конкурентной среде развитие предприятия в значительной степени зависит от его обоснования на основе бизнес-планирования. Формирование бизнес-плана предприятия требует обоснованного подхода к его перспективам и потенциальным возможностям для успешного функционирования, предложенной новой продукции (услуг, работ) для удовлетворения потребностей потребителей. Предлагается методологический подход к разработке бизнес-плана с учетом его особенностей для конкретного предприятия на основе компонентов «черного ящика» и во взаимозависимости с подготовкой – разработкой – принятием и реализацией управленческих решений. Уточнены и дополнены стадии процесса формирования бизнес-плана (информационно-поисковая, подготовительно-аналитическая, разработка) относительно областей управленческих решений согласно рамок бизнес-планирования, где управленческая составляющая является ключевой при определении путей и конкретизации целей и задач структурных подразделений для обеспечения стратегического развития.

Ключевые слова: бизнес-план (Б-П), «черный ящик», управленческие решения, стадии формирования Б-П, технология разработки Б-П.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 24.

Кюода Вера Алексеевна – кандидат экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: Kouda.Vera@gmail.com

Пасько Марина Ивановна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: mari-pasko@rambler.ru

UDC 358.5

Koiuda V. O., Pasko M. I. Methodological Approach to Business Planning of Development of Enterprise

In a competitive environment, development of enterprise depends largely on its substantiation on the basis of business planning. Formation of business plan for enterprise requires an informed approach to its prospects and potentials for successful operation, proposals of new products (works, services) to meet the needs of consumers. A methodological approach to developing a business plan is proposed, which takes into account particular characteristics for a particular enterprise on the basis of the «black box» components and in interdependence with preparation – development – adoption and implementation of managerial decisions. Stages of the process of forming a business plan were clarified and supplemented (information-retrieval, preparatory-analytic, development) concerning the areas of managerial decisions within the frames of business planning, where management is a key component in determining the ways and the in concretization of goals and objectives of the structural units for strategic development.

Key words: business plan (B-P), «black box», managerial decisions, stages of forming a B-P, B-P development technology.

Pic.: 2. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 24.

Koiuda Vira O. – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Professor of the Department of Management, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: Kouda.Vera@gmail.com

Pasko Maryna I. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: mari-pasko@rambler.ru

Одна з найважливіших складових успіху будь-якого підприємства – це обґрунтована система управління, що передбачає наявність набору інструментів і достатньо організованого апарату для досягнення поставлених (або запланованих) цілей розвитку. Багато керівників задовольняються лише первинною, поточною, а отже, поверхневою інформацією, яка не містить об'єктивних і достовірних результатів діяльності, а тому дії керівництва не випереджають події,

а йдуть за ними. Альтернативною системою є планування, яке повинне забезпечити цільовий підхід до прийняття управлінських рішень, що ґрунтуються на перспективах розвитку конкретного підприємства.

Згідно з логікою прийняття рішень під плануванням розуміється визначення пріоритетів розвитку підприємства на основі аналітично-критичного аналізу стану і динаміки умов ринкового середовища та необхідність передбачити засоби досягнення намічених орієн-

тирів, етапи контролю й регулювання. У цілому бізнес-планування можна охарактеризувати як встановлення цілей та визначення шляхів їхнього досягнення, при цьому цей процес має комплексно-системний характер.

Формування бізнес-планів на сьогодні здійснюється із використанням міжнародних стандартів (TACIS, KPMG UNIDO, BFM Group, ЄБРР), офіційних рекомендацій (Положення «Про типовий бізнес-план згідно з наказом Фонду державного майна України», Методичні рекомендації Міністерства економіки (2006 р.) з розроблення бізнес-плану підприємств) і практичного досвіду та науково-методичних праць вчених і фахівців [1–12]. При аналізі була з'ясована необхідність доопрацювання та уточнення окремих аспектів методологічного підходу щодо процесу розробки бізнес-плану з урахуванням специфіки та особливостей впливу мінливого конкурентного середовища підприємства.

Бізнес-планування розвитку підприємства та підвищення його конкурентоспроможності висвітлено у працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, серед яких: Довгань Л., Должанський І., Загорна Т., Попов В., Беседіна В., Волгіна Н., Карташова С., Коваленко Н., Крушельницька О., Левченко О., Нікіфорова А., Савченко В. та ін. Питанням складання бізнес-планів присвячено дуже багато робіт зарубіжних і вітчизняних учених-економістів: Кіпермана К., Крилової Н., Ліпсіса І., Львовського Г., Маркової В., Муллей М., Пальчик О., Пітерса Г., Полякова А., Роузена Х., Скірко Ю., Уотермена Р., Хруцького В. та ін. Методологію бізнес-планування розглянуто в працях таких вчених-економістів, як Буров В., Зелль А., Зигель Ерик С., Карні Девід С., Котляр Б., Ломакін А., Морошкін В., Попов В., Рапорт Б., Трубіцин В., Уткін Е., Форд Брайен Р., Шульц Лорен А. та ін. Незважаючи на досить велику кількість робіт, окремі ключові аспекти бізнес-планування потребують певного уточнення, доопрацювання та адаптування у вітчизняну економіку.

Актуальність даного дослідження полягає в деталізації бізнес-планування суб'єкта господарювання згідно з логічним взаємозв'язком і взаємообумовленістю процесів підготовки, розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень щодо стратегії й розвитку підприємства в умовах конкурентного середовища.

За умов ринкової системи господарювання жодне підприємство не може працювати успішно без ретельно сформованого плану. Досвід організації підприємництва свідчить, що планування діяльності організації набуває все більшого значення у зв'язку зі швидкими змінами в ринковому середовищі функціонування підприємства. Чим більш змінним і невизначеним стає середовище підприємства, тим більше уваги слід приділяти розробці стратегій та оперативних дій для їх реалізації. Впровадження підприємницького проекту, незалежно від його масштабів, сфери діяльності, форми організації бізнесу, неможливий без чіткого уявлення щодо перспективи діяльності, без опрацювання надійних орієнтирів та реального плану господарювання. Будь-яка підприємницька ідея (створення нового бізнесу чи вдосконалення вже існуючого) ставить багато різноманітних запитань, і задля отримання обґрунтованих відповідей і складається бізнес-план.

В економічній літературі бізнес-план розглядається в кількох аспектах [2–12]:

- ✦ як інструмент стратегічного плану розвитку підприємства;
- ✦ як самодостатній інструмент внутрішньофірмового планування;
- ✦ як інструмент планування взаємовідносин з контактними аудиторіями організації, від яких залежить загальний обсяг фінансування (за рахунок кредиторів, інвесторів) та ресурсне забезпечення;
- ✦ як плановий документ, що розробляється на рівні структурного підрозділу підприємства.

На базі синтезу цих підходів бізнес-план – це письмовий документ, в якому сконцентровано викладена підприємницька ідея, шляхи й засоби її реалізації, наведено ресурсне забезпечення та інші аспекти майбутнього бізнесу, а також особливості управління ним у конкурентному мінливому середовищі. Необхідно розрізняти метод бізнес-планування та конкретний результат при його використанні на основі планового документа. Бізнес-планування як метод застосовується на основі системи знань щодо перспектив розвитку підприємства і дає змогу реалізовувати на практиці комплексність як принцип планування. У бізнес-плані як результаті формулюються перспективи й поточні цілі реалізації ідеї, оцінюються сильні та слабкі сторони бізнесу, наводяться результати дослідження ринку, викладаються особливості функціонування підприємства за цих умов, визначаються обсяги усіх необхідних ресурсів для реалізації наміченого (проекту).

Бізнес-план у ринковій системі господарювання виконує дві найважливіші функції [2, 5, 7, 8, 10, 12]: 1) *зовнішню* – надати користувачам ділового світу відомості щодо практичних аспектів реалізації конкретної підприємницької ідеї (проекту); 2) *внутрішню* (життєво важливу для діяльності самого підприємства) – розробити (чи удосконалити) механізм самоорганізації, а саме: цілісну, комплексну систему управління реалізацією підприємницького проекту (ідеї). У межах внутрішньої функції бізнес-плану виокремлюються аспекти його практичного використання [3, 6, 8, 11, 12] як інструмента стратегічного планування та оперативного управління діяльністю підприємства, що потребує визначення стратегічних напрямків і цілей діяльності, оперативних дій для їх досягнення. Бізнес-план є основою поточного планування визначальних аспектів діяльності підприємства, який сприяє детальному усвідомленню працівниками особистих завдань, пов'язаних зі спільним для них бізнесом; механізму аналізу, оцінки, прогнозування і контролю діяльності підприємства. Бізнес-план дає змогу аналізувати, оцінювати, обґрунтовувати й контролювати успішність діяльності в процесі реалізації підприємницького проекту, виявляти відхилення від плану та своєчасно і оперативно реагувати на зміни в середовищі підприємства.

За ринкової системи господарювання бізнес-план – це активний робочий інструмент управління, відповідний пункт усієї планово-виконавчої діяльності підпри-

емства, який визначає оптимальні за часом і найменш ризиковані шляхи реалізації підприємницького проекту. Бізнес-план – це комплексний документ, який відображає всі основні аспекти підприємницького проекту, де розглядається широке коло проблем, на які може натрапити підприємець, і визначаються способи їх розв’язання. Разом з тим слід зазначити, що принципи управління на основі цього документа передбачають необхідність урахування впливу факторів у процесі розробки конкретного бізнес-плану. В *табл. 1* наведені основні критерії бізнес-плану та визначальні ключові аспекти, на які слід сконцентрувати особливу увагу при розробці цього документу [2, 4, 5, 7, 8, 12].

Зміст бізнес-планів визначається особливостями, які притаманні тому чи іншому бізнесу, і це пов’язано насамперед з основними факторами взаємовпливу та вза-

ємозалежності з бізнес-плануванням, а саме [2, 5, 7, 10, 11, 12]: стан зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства; масштаб бізнесу (малий, середній, великий); характеристики продукції (споживчий або інвестиційний товар, традиційний або інноваційний продукт), надання послуги та її особливості (нової чи вдосконаленої), виконання робіт; джерела потенційного фінансування (власний, позиковий, пайовий (акціонерний) капітал, змішане фінансування); специфічні галузеві та регіональні чинники. На нашу думку, актуальним залишається питання щодо законодавчо-нормативного поля розробки бізнес-плану в Україні, що пов’язано з достатньо частою зміною нормативних актів та нестабільністю.

Бізнес-планування застосовується переважно на мікроекономічному рівні, однак його елементи можуть використовуватись і на інших рівнях економіки країни.

Таблиця 1

Фактори впливу на процес розробки бізнес-плану

Критерій	Бізнес-план (БП)	Ключові моменти
1. Аудиторія користувачів	1. БП для внутрішнього користування	Містить конфіденційну інформацію стосовно перспектив розвитку підприємства, відповідні розрахунки є максимально реалістичними
	2. БП для зовнішнього користування	Налагодження ділового співробітництва та створення сприятливого іміджу підприємства на основі повноти інформації
	3. БП для отримання кредиту	Обґрунтування кредитоспроможності позичальника та способів зниження кредитного ризику
	4. БП для залучення інвестицій	Економічна доцільність ефективності інвестицій та гарантія безпеки вкладених інвестиційних ресурсів
2. Характер об’єкта	1. БП створюваного підприємства	Детально обґрунтовується вибір сфери бізнесу, організаційно-правова форма підприємництва, проектується оптимальна організаційна структура управління
	2. БП діючого підприємства	Визначає напрямки та цілі розвитку підприємства, зосереджує увагу на забезпеченні його конкурентоспроможності через реалізацію бізнес-проектів
3. Масштаб проблеми, що розв’язується	1. Локальний БП	Розробляється для підприємницьких проектів (нової продукції, послуги чи удосконаленої), реалізація яких підвищує прибутковість діяльності підприємства
	2. Концептуальний БП	Розробляється для обґрунтування кардинальних стратегічних змін у діяльності підприємства
4. Цільове призначення	1. БП інвестиційного проекту	Обґрунтування доцільності здійснення реконструкції, модернізації, переоснащення, переобладнання, реорганізація, реструктуризація та ін. види капіталовкладень та їх ефективність
	2. Корпоративний БП	Призначений для регулювання поточної діяльності підприємства, узагальнює цілі експлуатації існуючих стратегічних зон господарювання та забезпечує її ефективність
5. Документальне оформлення	1. Інвестиційна пропозиція	Відповідні планові документи різняться за рівнем деталізації матеріалу, характеру створюваного підприємства у сфері послуг чи виробництва
	2. Сублімований БП	
	3. Розгорнутий БП	
6. Ситуаційні особливості обґрунтування	1. БП реорганізації підприємства	Визначає цілі та порядок проведення організаційних змін, зумовлених змінами середовища підприємства
	2. БП фінансового оздоровлення підприємства	Обґрунтування антикризових заходів для відновлення фінансової стійкості підприємства
	3. БП інноваційного проекту	Обґрунтування реалістичності та ринкової життєздатності запропонованих інновацій, правовому захисту об’єктів інтелектуальної власності
	4. БП диверсифікації діяльності	Для обґрунтування доцільності освоєння нових сфер бізнесу

На нашу думку, найбільшу користь приносить окремий бізнес-план, який включено в систему регулярного менеджменту підприємства і який потребує [2, 10–12]:

- ✦ визначити центри фінансової відповідальності в організаційній структурі;
- ✦ запровадити систему бюджетування (регулювання та контролю руху грошових потоків);
- ✦ забезпечити ефективний обмін інформацією між підсистемами бюджетного управління та бізнес-планування;
- ✦ запровадити механізм актуалізації бізнес-плану (порівняння планових і фактичних показників) та схему постійного коригування планових показників з урахуванням змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі;
- ✦ забезпечити регулювання та координацію щодо виконання наміченого в документі;
- ✦ здійснювати контроль виконання та коригування управлінських рішень залежно від впливу факторів середовища підприємства.

Запровадження бізнес-плану в діяльність підприємства має на меті перетворення його на постійно діючий управлінський інструмент, і тому слід розпочинати процес формування бізнес-плану для внутрішнього користуван-

ня, який стане фундаментом (основою) цього документа для зовнішніх користувачів. Як комплексний багатофункціональний документ бізнес-план підприємства має кілька цілей, які узагальнено й представлено в *табл. 2*.

Сьогодні бізнес-план як системно-комплексний документ стає обов'язковим елементом компетентного та якісного управління вітчизняними підприємствами й організаціями, і тому складання бізнес-плану – це нагальна потреба [1–12].

Розробка бізнес-плану є специфічним процесом у кожному конкретному випадку, і тому фахівцями не може бути надана універсальна (стандартна) схема його формування. Найбільш складною, на нашу думку, є процедура опрацювання бізнес-плану для започаткування нового бізнесу, але узагальнення підприємницького досвіду та думки вчених і фахівців дають змогу виділити в процесі розробки бізнес-плану три стадії: початкову, підготовчу, основну [2, 7, 10, 12]. Ці стадії, на нашу думку слід дослідити на основі компонентів «чорної скриньки» [19, 20, 21 та ін.] та процесу підготовки й реалізації управлінських рішень [20] на підприємстві.

Від обґрунтованості, якості та ефективності управлінських рішень суттєво залежить результативність ді-

Таблиця 2

Основні цілі розробки бізнес-плану [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 10, 11, 12]

№ з/п	Ціль БП	Характеристика
1	Інструмент для залучення зовнішніх інвестицій (чи кредиту)	БП містить відомості про виробничі, ринкові, організаційні, а й про фінансові аспекти майбутнього бізнесу. Фінансові розрахунки пояснюють, скільки необхідно стартового капіталу, на які цілі будуть витратитися кошти, як будуть повертатися борги потенційним кредиторам, який рівень ризику бізнесу тощо. Це створює надійне, реальне підґрунтя для побудови ділових, конструктивних взаємин з тим, у кого передбачається позичити гроші для реалізації ідеї, проекту
2	Основний інструмент комунікації між підприємцем і майбутніми поставачальниками, продавцями та робітниками	За допомогою БП підприємець має переконати своїх майбутніх ділових партнерів, а також найманих працівників, що запропонована ідея справді є перспективною, а головне, що є обґрунтована реальна програма успішної її реалізації. БП стандартизує процедуру ознайомлення з бізнесом, заощаджує час, упорядковує контакти і прискорює процес впровадження
3	Спосіб моделювання системи управління майбутнім бізнесом	Практика свідчить, що успіх підприємницької діяльності визначають три фактори: правильне розуміння реальної ситуації в даний момент; чітка постановка цілей; якісне планування процесів переходу з одного стану в інший. БП має розв'язати всі ці проблеми з його конкретними комерційними цілями та програмою дій для їх досягнення, що і забезпечує бізнесу успіх
4	Спосіб попереднього визначення перешкод і запобігання виникненню проблем на шляху до успіху	Формування БП примушує: 1) моделювати ситуації; 2) розробляти різні сценарії; 3) з'ясувати проблеми, які можуть стати на заваді наміченого, і дає змогу передбачити проблеми; 4) уникнути ускладнень або належним чином до них підготуватися; 5) заздалегідь визначити способи подолання перешкод. Звичайно, БП не може запобігти всім можливим прорахункам, але це дає шанс переосмислити, чи відповідатимуть дії ситуації, яка може виникнути
5	Спосіб само розвитку та вдосконалення особистих управлінських якостей підприємця та його команди	У процесі розробки БП підприємець та його команда набуває досвіду щодо: 1) оцінки умов конкуренції; 2) засобів просування товарів на ринок; 3) використання переваг бізнесу; 4) фінансового планування тощо. Навіть коли ця інформація ґрунтується на самих тільки припущеннях, процес її усвідомлення дає корисний досвід та набуття компетенцій
6	Можливість перевірки реалістичності БП підприємницької ідеї ще до її практичної реалізації	Можливо, що в результаті підготовки БП з'ясується, що за даних економічних умов здійснення проекту є нереальним або економічно недоцільним. Краще це з'ясувати, коли бізнес існує лише в проекті, а не тоді, коли на нього вже витрачені кошти, час тощо

яльності підприємства та перспектива набуття конкурентних переваг. Система якості – це інтегрований процес управління для реалізації цілей підприємства при мінімізації витрат та узгоджене функціонування усіх її елементів як єдиного цілого на основі постійного вдосконалення управління якістю у всіх сферах діяльності [22]. Управління якістю – це гарант для задоволення вимог ринку (споживачів) відповідно до міжнародних та національних стандартів ISO серії 9000-9004, що передбачає поліпшення якості процесів у організації [16, 17, 18], що стосується насамперед розробки усіх документів, управлінських рішень у діяльності підприємств. Проведені дослідження значущості (стратегічних, тактичних та оперативних) та якості управлінських рішень свідчать про те, що кількість оперативних рішень значно перевищує кількість тактичних і стратегічних рішень, але найбільш ресурсоемними залишаються стратегічні рішення [22].

При прийнятті управлінських рішень згідно з метою підприємства для успішного функціонування та перспективного його розвитку здійснюється головна функція менеджменту – координація та регулювання всіх видів діяльності з урахуванням негативного й позитивного взаємовпливу факторів середовища. За результатами дослідження (більше 10 робіт) під управлінським рішенням пропонується розуміти конкретні та обґрунтовані дії особи (осіб), спрямовані на об'єкт (суб'єкт), а тому усі управлінські рішення насамперед [13, 14, 15, 20, 23, 24]: 1) аналізуються й оцінюються на варіативній основі за системою критеріїв та ефективністю вирішення проблеми; 2) прогнозуються на основі оптимізації та економічного обґрунтування; 3) вибирається оптимальна альтернатива на основі проблемної ситуації; 4) забезпечується реалізація найефективнішого варіанта.

Підприємство – це відкрита складна соціально-економічна система, яка функціонує у конкурентному середовищі й потребує своєчасного й оперативного реагування на зміни всіх рівнів (макро-, мезо-, мікро) та вирішення виникаючих проблемних ситуацій на основі економічного обґрунтування та оцінки ефективності. Це обумовлює у процесі підготовки, розробки та реалізації управлінських рішень враховування впливів факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на функціонування й розвиток підприємства за результатами проведеного аналізу за всіма видами його діяльності. Усе це потребує визначення параметрів і умов забезпечення якості та ефективності управлінських рішень. На нашу думку, це можна здійснити на основі системного підходу щодо компонентів «чорної скриньки» у сполученні зі стадіями процесу підготовки та реалізації управлінських рішень. Такий підхід детально викладено у статті [22], що нами рекомендується саме для розробки бізнес-плану підприємства.

Згідно з основними взаємозалежними стадіями (підготовка до розробки-прийняття-реалізація) управлінських рішень та компонентів «чорної скриньки» (вхід-процес у системі-вихід) йде формуванні інформаційної простору (вхід), на підставі чого формується інформаційне поле для інформаційно-пошукової систе-

ми конкретного бізнес-плану (виробництво продукції, надання послуг, виконання робіт). Це надає можливість систематизувати, обробляти, узагальнювати в потрібному аспекті інформаційні дані для кожного бізнес-плану та формувати бази даних, на основі якої і будуть напрацьовані підрозділи бізнес-плану, тобто здійснюється процес розробки документа (безпосередньо на підприємстві) на основі арсеналу інструментів, які слід використовувати в даному процесі за відповідними етапами з урахуванням особливостей та специфічності запропонованої підприємницької ідеї чи проекту. Формування підрозділів бізнес-плану як досить стандартного документа на виході «чорної скриньки» забезпечить розробку всіх його підрозділів. По кожному підрозділу бізнес-плану слід розробляти комплекс управлінських рішень (УР) за стадіями цього процесу (рис. 1).

Мета управлінської діяльності – це досягнення економічної ефективності на основі відповідного арсеналу (форм, методів, прийомів, способів, інструментів тощо) для обробки масиву даних, виокремлення проблеми, виявлення найсуттєвіших факторів впливу і забезпечення якісного виконання завдання, задач згідно визначеної мети та шляхів їх вирішення. Так, фахівцями, практиками та вченими рекомендується [13, 14, 15, 22] до процесу розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень близько 20 підходів (системний, логічний, відтворювальний-еволюційний, інноваційний, комплексний, глобальний, інтеграційний, віртуальний, маркетинговий, ексклюзивний, функціональний, процесний, структурний, ситуаційний (варіативний), нормативний, оптимізаційний, директивний (адміністративний) діловий), які використовуються залежно від особливостей дослідження, орієнтованості, логічності, концентрованості, призначеності, спрямованості, визначеності, взаємозалежності, регламентованості, перспективності тощо. Згідно з принципами якості, які потребують урахування взаємозв'язку, взаємозбалансованості, повноти обліку усіх потреб, взаємодії факторів, взаємозалежності різних рівнів, єдності виміру, мотивування інтересів особистостей, обліку зовнішньоекономічних аспектів, сумісності об'єктів і суб'єктів, оцінки сполучення внутрішнього та зовнішнього оцінювання тощо, у максимальній мірі буде забезпечене розвиток й удосконалення управління якістю на основі сформованого бізнес-плану. На рис. 2 наведено основні складові для розробки бізнес-плану підприємства (для нової чи вдосконаленої) продукції чи послуги, нового чи діючого підприємства, проекту тощо).

Поведінка суб'єкта управління ґрунтується на принципах управління при виконанні функцій, що повинно забезпечувати повноту, об'єктивність, достовірність, логічність обґрунтованості управлінських рішень по бізнес-плану. Як було раніше відмічено, технологія, тобто послідовність розробки бізнес-плану, вміщує три стадії, які, на нашу думку, потребують уточнення і доопрацювання згідно із запропонованим підходом до формування цього документа. На нашу думку, перша стадія пропонується як інформаційно-пошукова для розробки бізнес-плану, де здійснюється пошук перспективної підприємницької ідеї.

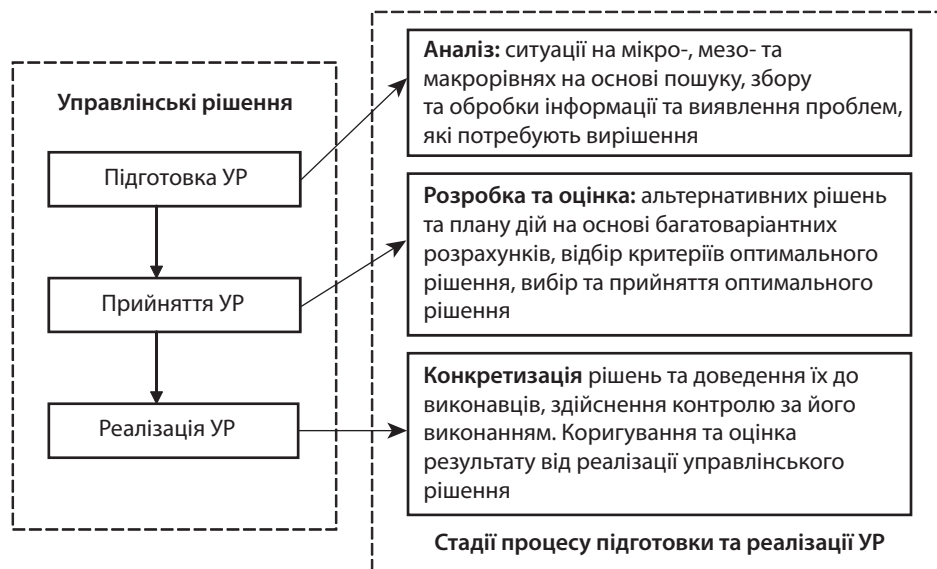


Рис. 1. Процес підготовки та реалізації управлінських рішень

Джерело: на основі [20].



Рис. 2. Взаємозв'язок визначальних факторів зовнішнього і внутрішнього середовища для розробки бізнес-плану підприємства

Опрацювання бізнес-плану для заснування нового бізнесу починається з розробки тих принципових рішень, які закладаються в його основу, а саме [2, 7, 10, 11, 12]: 1) здійснюється пошук підприємницької ідеї; 2) обирається сфера діяльності; 3) обґрунтовується доцільна форма організації бізнесу; 4) приймається рішення щодо способу започаткування бізнесу.

Найвідповідальнішим етапом, від якого багато чому залежать усі інші рішення щодо створення бізнесу, є пошук ідеї майбутнього бізнесу. Інформаційними джерелами таких ідей найчастіше бувають: вивчення та дослідження запитів і побажань споживачів; критично-аналітичний аналіз товарів (послуг), які випускаються (чи надаються); спілкування з продавцями торговельних закладів; вивчення технічної літератури та патентної інформації; результати власних досліджень і розробок.

Для пошуку підприємницьких ідей використовуються різноманітні методи («мозкового штурму», конференції ідей, «колективного блокнота», контрольних запитань, фокальних об'єктів, тощо).

Вибір сфери підприємницької діяльності (виробництво, оптова торгівля, роздрібна торгівля, послуги, будівництво, фінансова діяльність тощо) проводиться з урахуванням: 1) сутності, спрямованості самої ідеї майбутнього бізнесу; 2) особистих факторів (власний практичний досвід та потенціал, наявність відповідної освіти та знань, відповідність сфери бізнесу інтересам і вподобанням самого підприємця); 3) зовнішніх факторів (реальна економічна ситуація, заборонені законодавчо сфери й види діяльності, необхідність ліцензування діяльності, державні пріоритети в розвитку окремих галузей, сучасні й майбутні потреби споживачів, ступінь конку-

ренції в галузі, стадії життєвого циклу виробів, наявність необхідних ресурсів, інші специфічні зовнішні фактори).

Будь-яка підприємницька діяльність відбувається в межах певної організаційної форми, і процедура вибору організаційно-правової форми бізнесу передбачає: 1) визначення форм організації бізнесу, які відповідають законодавству України; 2) виокремлення особливостей, переваг і недоліків кожної з цих форм; 3) визначення критеріїв вибору форми організації бізнесу (ступінь відповідальності, ситуація з податками, обсяг фінансових потреб для започаткування бізнесу, ступінь контролю за фірмою, можливість залучення інших власників, наявність управлінських здібностей у підприємця, можливість зростання бізнесу в майбутньому чи простота його ліквідації); 4) безпосередній вибір форми організації бізнесу.

До основних питань опрацювання концепції майбутнього бізнесу належить також вибір способу започаткування бізнесу. Традиційно розглядають три основні способи започаткування бізнесу: 1) створення нового підприємства «з нуля»; 2) придбання фірми, що вже існує; 3) придбання франшизи, тобто ліцензії, що надає підприємцеві (фірмі) право на продаж (виробництво, заняття певною діяльністю) товарів чи послуг, у великій фірми, яка вже добре відома споживачам.

На основі узагальнення точок зору фахівців і вчених [2, 3, 6, 7, 8, 10, 12] щодо особливостей бізнес-планування діючого підприємства були виділені окремі ключові аспекти. Бізнес-план дозволяє вирішити такі основні завдання підприємства:

- ✦ визначити конкретні напрями діяльності, цільові ринки та місце суб'єкта на цьому ринку;
- ✦ окреслити довгострокові й короткострокові цілі на перспективу;
- ✦ систематизувати і узагальнити пропозиції та висновки споживачів щодо товарів (послуг);
- ✦ виявити відповідність наявних кадрів та їх мотивування;
- ✦ визначити комплекс маркетингових заходів для освоєння ринку продажу та післяпродажного обслуговування;
- ✦ оцінити фінансовий стан та визначити джерела фінансування при реалізації бізнес-плану;
- ✦ сформулювати висновки щодо ефективності майбутньої діяльності підприємства.

Бізнес-план як система доказів для інвестора вміщує визначення ступеню життєздатності та стійкості підприємства; перспектив стратегічного розвитку організації та результативність робітничого середовища; обґрунтованого підходу до проблемних ризикових ситуацій конкретного підприємства. Бізнес-план узагальнює й систематизує аналіз можливостей підприємства щодо починання, розширення виробництва (бізнесу) в конкурентному середовищі та дає чітке, логічне уявлення, яким саме чином менеджмент підприємства має намір використовувати свій потенціал. Деталізація майбутнього товару (послуги) насамперед стосується унікальності, особливості, які задовольняють споживачів. Передбачуване вдосконалення виробництва, розширення номенклатури (асортименту) чи видів діяльності необ-

хідно узгодити з інноваційними можливостями підприємства та ринковими тенденціями на визначений період з урахуванням інноваційних процесів в Україні в умовах глобалізації економіки.

Особливість специфіки планування бізнесу, в т. ч. малих і середніх підприємств, обумовлюється стадією розвитку підприємства (починання, на базі існуючого, стабілізація, розширення), що, відповідно, і визначає цілі та шляхи їх досягнення. Технологія бізнес-планування щодо конкретного підприємства вміщує: оцінку поточного стану; обґрунтування очікуваного стану; вибір ефективних шляхів досягнення поставленої мети. Обсяг та рівень конкретизації розділів бізнес-плану визначаються специфікою й областю діяльності (продукція, послуга, робота). Склад бізнес-плану залежить від розміру передбачуваного ринку збуту, наявності конкурентів та перспектив розвитку (зростання) підприємства.

Не існує загальноприйнятої, єдиної для усіх підприємств, регламентованої форми і структури бізнес-плану. Водночас різні потенційні можливості; вплив зовнішнього середовища та циклічність розвитку економіки потребують відповідного інструментарію (методів, засобів, прийомів тощо) щодо розробки, які співпадають і дозволяють використовувати типові підходи формування бізнес-плану як бази. Бізнес-план як постійний інструмент управління внутрішнім середовищем підприємства систематично оновлюється згідно із впливом оточення.

Рамки бізнес-планування вміщують три основні області щодо прийняття управлінських рішень: управління поточною діяльністю та розвитку підприємства; управління змінами на підприємстві; разові рішення по окремих аспектах управління. У центрі всієї системи бізнес-планування управлінська складова є ключовим ланцюгом даного процесу (бізнес-планування), де визначаються цілі та шляхи їх (стратегії) досягнення і конкретизуються часткові цілі та задачі структурних підрозділів.

Малі й середні підприємства бізнес-планування реалізують через елементи стратегічного й оперативного планування. Специфіка бізнес-планування цих підприємств обумовлюється: великою залежністю від зовнішнього оточення та спрощеністю внутрішнього середовища, ефективністю управлінських рішень, великою ймовірністю впливу ризиків.

Бізнес-план як дійовий інструмент контролю та управління внутрішньої діяльності підприємства під впливом зовнішнього середовища завдяки своїй гнучкості дозволить робити корективи при появі змін, відхилень під впливом факторів-джерел на ситуацію. Важливим фактором підвищення ефективності бізнес-планування є розробка механізму контролю, який за своєю складністю та трудомісткістю порівняється із процесом формування бізнес-плану. Вірно обрані контрольні точки («бенчмарки») дозволяють встановити зв'язки між плановими й поточними результатами діяльності підприємства, і ці точки стають основою для виміру досягнутого успіху (прогресу) згідно з бізнес-планом. Контроль виконання бізнес-плану дозволяє відповідати на головне питання щодо реалізації планування як

функції управління для проведення коригування дій менеджменту та внесення змін у бізнес-план (у випадку виникнення такої необхідності) під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього характеру.

Наявність визначеності щодо власної справи (чи проекту) ставить певну кількість цілком конкретних запитань, і тому на підготовчо-аналітичній стадії пропонується насамперед сформулювати інформаційне поле бізнес-плану та розробити стратегію планування за результатами аналізу, а саме:

1) формується база даних та аналізується (досліджується) маркетингова, виробнича, фінансова й загальноекономічна інформація щодо майбутнього бізнесу (процес формування інформаційного поля бізнес-плану). Чим більше інформації буде зібрано та опрацьовано, тим більш обґрунтованими будуть подальші розрахунки;

2) з'ясовуються сприятливі можливості та загрози факторів середовища підприємства щодо впровадження наміченого. Для вивчення впливу факторів зовнішнього середовища всю їх сукупність, як правило, поділяють на три групи: загальноекономічні фактори, галузеві фактори, конкуренти;

3) оцінюються сильні та слабкі сторони фірми. Сильні сторони фірми – це її особливі, унікальні або принаймні оригінальні способи конкурентної боротьби. Слабкі сторони – це те, в чому фірма відстає від конкурентів;

4) визначається місія фірми, тобто головне призначення, специфічна роль, особливий шлях у бізнесі, що відрізнятимуть її від конкурентів;

5) формулюються конкретні цілі діяльності фірми, тобто чітко визначається те, що заплановано досягти за певний проміжок часу;

6) аналізуються стратегічні альтернативи та вибирається стратегія діяльності фірми. При виборі слід орієнтуватися на одну з можливих типових стратегій бізнесу: контроль за витратами, диференціацію, фокусування.

Розробка бізнес-плану як завершальна стадія – це безпосереднє опрацювання самого документа (написання та оформлення). Слід обґрунтувати економічну доцільність створення даного бізнесу (ідеї, проекту), переконливо показати, як фінансові ресурси потенційного інвестора забезпечать йому очікуваний зиск. Головне – це визначення шляхів та потенційних джерел залучення коштів для реалізації проекту. Інвестор повинен бути впевненим у очікуваному прибутку не після, а до того, як вкладе гроші в запропонований проект. Звичайно, зробити це можна за допомогою ретельно підготовленого бізнес-плану. При цьому сформульовані на перших двох стадіях (інформаційно-пошуковій та підготовчо-аналітичній) спрямованість, місія, цілі та стратегія майбутнього проекту (бізнесу) утворюють «каркас» бізнес-плану, визначають його направленість, логіку побудови і конкретизують зміст відповідних підрозділів та їх наповненість.

Можна стверджувати, що процес розробки бізнес-плану має внутрішню логіку [2, 6, 7, 12], яка заважає підприємцеві «перескочити» через ключові етапи цього процесу. Наприклад, неможливо досліджувати ринок

майбутнього бізнесу, не визначивши спочатку, який конкретно продукт чи послуга будуть продаватися (надаватися). Це потребує проведення дослідження ринку та можливість скласти реальний маркетинг-план.

Бізнес-план – це своєрідний рекламний документ, на підставі якого можна зробити висновки не лише про бізнес, а й про його власників і це основа його для презентації. Тому важливим є як зміст, так і зовнішній вигляд бізнес-плану, тобто слід враховувати основні правила технічного оформлення бізнес-плану. Для розуміння потенційних можливостей бізнесу, необхідно регулярно отримувати інформацію і тому слід налагодити її оперативне отримання. Інформація в наш час швидко застаріває, тому технічне забезпечення цієї сфери діяльності повинне відповідати сучасному рівню. Формування ключових критеріїв, за якими оцінюватиметься успішність бізнесу (пропозиції) з боку зовнішніх (відносно даного бізнесу) сил (держава, інвестори, кредитори, споживачі тощо) є ключовим моментом при підготовці бізнес-плану. Для інвестора є важливим: як швидко повернуться вкладені кошти, яким є ризик при їх вкладенні, для кредитора – більш важливі гарантії з повернення вкладених коштів. Для споживача головне – задоволення потреб, якість товару (послуги) і можливість його придбати (чи отримати). У формуванні ключових факторів успіху бізнесу та підготовці привабливого і реального бізнес-плану важливу роль можуть зіграти консультанти [2, 4, 5, 7 та ін.]: з маркетингу, з фінансів, з управління, з юридичних питань, соціальних і психологічних проблем тощо.

Важливе значення має структура бізнес-плану, що являє собою досить складний документ, який включає в себе опис компанії, її потенціалу, оцінку внутрішнього і зовнішнього середовища бізнесу, конкретні дані про розвиток фірми. Хоча зовні бізнес-плани можуть різнитися, але склад їх розділів досить стандартний (як правило, 12 підрозділів) і залишається практично незмінним.

ВИСНОВКИ

На основі проведеного дослідження бізнес-планування та розробки бізнес-плану були виокремлені особливості та специфіка цих процесів. Обґрунтовано методологічний підхід до формування бізнес-плану на основі «чорної скриньки» та управлінських рішень при їх підготовці-розробці-прийнятті та реалізації підприємством згідно з підрозділами бізнес-плану, що забезпечить системно-комплексний підхід бізнес-плануванню для перспективного розвитку підприємства. Рекомендовані пропозиції потребують конкретизації, деталізації й практичного використання при формуванні бізнес-плану та його апробації конкретним підприємством, що є наступним етапом даного напрямку дослідження. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Бізнес-план: стандарти бізнес-планування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://biznes-planu.blogspot.com/p/blog-page_12.html

- 2. Голяков С. М.** Бизнес-планирование в малых и средних предприятиях / С. М. Голяков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ek-ua.com/artikel-business-plan.htm>
- 3.** Завдання та цілі бізнес-плану [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://alpina.kiev.ua/mainua/>
- 4. Гриньова В. М.** Інвестування : підручник / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда. – К. : Знання, 2008. – 452 с.
- 5. Гриньова В. М.** Інвестиційний менеджмент : підручник / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда, Ю. М. Великий. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2011. – 544 с.
- 6. Коюда П. М.** Бізнес-план підприємства : навч. посіб. / П. М. Коюда, В. О. Коюда. – К. : ШСДО, 1995. – 68 с.
- 7. Мазур І. І.** Управління проектами / І. І. Мазур, В. Д. Шапіро, Н. Г. Ольдерогге [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rua.pp.ua/biznes-plan-naznachenie-biznes-27828.html>
- 8. Ніконенко А. В.** Бізнес-планування розвитку підприємства та підвищення конкурентоспроможності. / А. В. Ніконенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/31_PRNT_2010/Economics/73988.doc.htm
- 9.** Про затвердження Положення про типовий бізнес-план : Наказ Фонду державного майна № 301 від 26.05.1994 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0251-94>
- 10. Смирнова Н. В.** Анализ методологических подходов к бизнес-планированию / Н. В. Смирнова, А. А. Кайгородцев // Вестник КАСУ. – 2006. – № 4. – С. 184–189 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vestnik-kafu.info/journal/8/309/>
- 11. Телетов О. С.** Бізнес-план : навч. посібник / О. С. Телетов. – Суми : Вид-во СумДУ, 2005. – 104 с.
- 12. Янковець Т. М.** Економічна сутність бізнес-плану інноваційного проекту / Т. М. Янковець [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.knutd.com.ua/publications/pdf/Ukrainian_editions/statja_yankovec_2.pdf
- 13. Василенко В. О.** Теорія і практика розробки управлінських рішень : навч. посібник / В. О. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 420 с.
- 14. Дерлоу Д.** Ключові управлінські рішення. Технологія прийняття рішень / Д. Дерлоу / Пер. з англ. – К. : Наукова думка, 2001. – 242 с.
- 15. Друкер П. Ф.** Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / П. Ф. Друкер / Пер. с англ. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2001. – 548 с.
- 16.** ДСТУ ISO 9000–2001. Системи управління якістю. Основні положення і словник. – На заміну ДСТУ 3230-95. – К. : Держстандарт України, 2001. – 28 с.
- 17.** ДСТУ ISO 9001–2001. Системи управління якістю. Вимоги. – На заміну ДСТУ ISO 9001:95, ДСТУ ISO 9002:95, ДСТУ ISO 9003:95. – К. : Держстандарт України, 2001. – 23 с.
- 18.** ДСТУ ISO 9004–2001. Системи управління якістю. Наставови щодо поліпшення діяльності. – На заміну ДСТУ ISO 9004-1-95. – К. : Держстандарт України, 2001. – 44 с.
- 19.** Концептуальні засади управління підприємством як економічною системою : монографія / За заг. ред. к. е. н., доц. В. О. Коюди. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2007. – 416 с.
- 20. Коюда В. О.** Якість та ефективність управлінських рішень системи антикризового управління : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції [«Розвиток економіки України в умовах глобалізації»], (Харків, 18 березня 2011 р.) : зб. наук. робіт «Управління розвитком». – Х. : ХНЕУ, 2011. – № 4 (101). – С. 218–223.
- 21. Коюда В. О.** Система інформаційної бази щодо інноваційної діяльності / В. О. Коюда, Т. І. Мазко // Бизнес Информ. – 2011. – № 4. – С. 26–30.
- 22. Коюда В. О.** Управлінські рішення в системі антикризового управління підприємства / В. О. Коюда // Бизнес Информ. – 2011. – № 1. – С. 85–90.
- 23. Лепа Є. В.** Система підтримки прийняття рішень : навч. посібник для студ. екон. спец. ВНЗ III-IV рівнів акредитації / Є. В. Лепа, Є. К. Міхеев, В. В. Криницьн. – Херсон : ХМД, 2006. – 221 с.
- 24. Чала О. В.** Оцінка результативності процесно-орієнтованої системи управління якістю / О. В. Чала // Вісник економіки транспорту і промисловості : зб. наук. праць. – Харків : УкрДАЗТ. – 2010. – Вип. 29. – С. 397–382.

КЛАССИФИКАТОР БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ, ОРИЕНТИРОВАННЫЙ НА БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ

© 2015 БОНДАРЕВА Т. И.

УДК 004.942

Бондарева Т. И. Классификатор бизнес-моделей, ориентированный на бизнес-процессы

Целью статьи является создание классификатора бизнес-моделей деятельности предприятия, ориентированного на внутреннюю среду организации, ее бизнес-процессы. Приведена характеристика этапов развития бизнес-моделирования при управлении деятельностью предприятия. Проведен анализ существующих подходов к классификации бизнес-моделей. Обоснована актуальность разработки принципиально нового классификатора моделей бизнеса, который будет достаточно полно отображать многообразие существующих видов бизнес-моделей, иметь четко выраженные границы разделов и возможность следования классификационным признакам при идентификации того или иного вида бизнеса. Предложен подход и разработан классификатор моделей бизнеса, ориентированный на внутреннюю среду предприятия, ее бизнес-процессы, основанный на способах формирования потока доходов.

Ключевые слова: бизнес-модель, классификатор, поток доходов, ключевой ресурс.

Рис.: 4. **Библ.:** 13.

Бондарева Татьяна Ивановна – кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента, Национальный аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

E-mail: bond_tat@ukr.net

УДК 004.942

Бондарева Т. И. Класифікатор бізнес-моделей, орієнтований на бізнес-процеси

Метою статті є створення класифікатора бізнес-моделей діяльності підприємства, орієнтованого на внутрішнє середовище організації, її бізнес-процеси. Наведено характеристику етапів розвитку бізнес-моделирования при управлінні діяльністю підприємства. Проведено аналіз існуючих підходів до класифікації бізнес-моделей. Обґрунтовано актуальність розробки принципово нового класифікатора моделей бізнесу, що буде досить повно відображати різноманіття існуючих видів бізнес-моделей, мати чітко виражені границі розділів і можливість дотримання класифікаційних ознак при ідентифікації того або іншого виду бізнесу. Запропоновано підхід і розроблено класифікатор моделей бізнесу, орієнтований на внутрішнє середовище підприємства, його бізнес-процеси, що ґрунтується на способах формування потоку доходів.

Ключові слова: бізнес-модель, класифікатор, потік доходів, ключовий ресурс.

Рис.: 4. **Бібл.:** 13.

Бондарева Татьяна Ивановна – кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента, Национальный аэрокосмический университет им. М. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

E-mail: bond_tat@ukr.net

UDC 004.942

Bondariva T. I. A Classifier for Business Models, Focused on Business Processes

The article is aimed at creating a classifier for business models of enterprise's activity, focused on the internal environment of organization, its business processes. A description of stages of the business modeling development in the management of enterprise is provided. An analysis of existing approaches to classification of business models has been conducted. The actuality of developing a fundamentally new classifier for business models that will adequately display diversity of existing business models, have distinct border sections and possibility of following the classification signs in the identification of a particular type of business, has been substantiated. An approach has been proposed and a classifier for business models has been developed, which is focused on the internal environment of enterprise, its business processes, based on the means of forming an income flow.

Key words: business model, classifier, revenue flow, key resource.

Pic.: 4. **Bibl.:** 13.

Bondariva Tetiana I. – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

E-mail: bond_tat@ukr.net

С развитием информационных технологий изменились и подходы к управлению предприятием, стали более совершенными методы анализа эффективности деятельности, оценки качества управленческих решений и т. д. Все это стало возможным благодаря активному применению методологии бизнес-моделирования.

Первые шаги на пути к бизнес-моделированию были предприняты еще в 70-е годы прошлого века при реализации сложных крупномасштабных проектов совместно специалистами различных предметных областей. При этом анализ возникающих проблем требовал рассмотрения объектов управления как организационно-технических систем, в состав которых входят такие элементы, как персонал, оборудование, программное обеспечение и т. д. Это в свою очередь вызвало необходимость в разработке адекватных способов взаимоувязывания этих элементов.

Следующий шаг на пути к развитию методов описания деятельности организации стал возможным благодаря широкому внедрению персональных компьютеров и разработке новых информационных систем. В начале 1990-х годов на рынке появились первые программные продукты, предназначенные для решения задач моделирования бизнес-процессов. Также необходимо учитывать тот факт, что изменилась бизнес-среда функционирования предприятий (глобализация, доминирование рынка потребителя над рынком производителя, интернет и т. д.) Это привело к тому, что организации приходилось постоянно корректировать стратегию управления, вносить изменения, адаптироваться к постоянно меняющимся условиям функционирования. Процесс преобразований стал не разовым проектом в деятельности организации, а постоянно существующей необходимостью.

В настоящее время идеи бизнес-моделирования приобрели значительную актуальность и в Украине, причем не только со стороны научных и исследовательских кругов, но и со стороны практиков бизнеса. Это подтверждается постоянно растущим количеством научных работ в области исследования подходов к определению понятия бизнес-модели, разработки инструментов совершенствования деятельности компании, повышения эффективности управленческих решений и т.д. Также можно отметить тот факт, что во многих компаниях появились должности заместителя руководителя или целые подразделения по организационному развитию и анализу, оптимизации бизнес-процессов.

В настоящий момент не существует единой точки зрения и единого определения, что собой представляет бизнес-модель. Вопросы, связанные с пониманием сущности и особенностей функционирования бизнес-моделей отражены в работах таких зарубежных авторов, как О. Остервальдер [1], Д. Тисс [2], Дж. Мегретта [3], А. Сливотски [4], Г. Чесбро [5], Соолятэ А. Ю. [6]. Среди украинских ученых существенный вклад в изучение проблемы внесли З. Мокринская [7], Н. Ревуцкая [8], В. Чеглатонев [9].

Эффективность процесса управления организацией во многом определяется построением адекватной бизнес-модели и идентификацией ее местоположения в общей системе классификации, поскольку на практике очень важно зафиксировать бизнес-модель компании определенными организационными рамками. Это дает возможность более эффективно применять соответствующие методы управления, вытекающее из особенностей модели и условий ее формирования.

С этой целью в настоящее время разработано достаточно большое количество схем классификации моделей бизнеса, учитывающих как общие их характеристики, так и более детальное представление [5, 10 – 13]. Однако существующие классификации определяются целью, сформулированной авторским классификационным признаком, и не могут быть всеобъемлющими. Именно поэтому некоторые из представленных в литературе классификаций являются несколько размытыми: во-первых, позиции между некоторыми из их разделов весьма условны, во-вторых, не всегда соблюдается четкость в следовании отдельному классификационному признаку при идентификации той или иной бизнес-модели. Другие существующие подходы к классификации моделей бизнеса либо слишком лаконичны, либо повторяют рассмотренные ранее, но недостаточно полно отображают многообразие существующих бизнес-моделей. Все это определяет актуальность и практическую значимость выбранной темы исследования.

Целью статьи является создание классификатора бизнес-моделей деятельности предприятия, ориентированного на внутреннюю среду организации, ее бизнес-процессы.

Процессный подход к организации управления бизнесом сегодня является одним из реальных способов, позволяющих существенно улучшить основные показатели деятельности предприятия, повысить его конкурентоспособность и снизить издержки.

Задачи управления организацией и выбора адекватной бизнес-модели достаточно многообразны вследствие большого круга их практического применения. Это многообразие определяет сочетание различных признаков, по которым можно классифицировать модели бизнеса. Таким образом, встает вопрос о создании принципиально новой классификации моделей бизнеса, которая отвечала бы следующим требованиям:

- ✦ достаточно полно отображать многообразие существующих видов бизнес-моделей;
- ✦ иметь четко выраженные границы разделов;
- ✦ иметь возможность четкого следования классификационным признакам при идентификации того или иного вида бизнеса.

В основу классификатора можно положить подход к определению сущности бизнес-модели. При этом выделяют два подхода:

- ✦ ориентированный на бизнес-процессы / роли (подход, направленный внутрь предприятия);
- ✦ ориентированный на ценность / клиента (подход, направленный на внешнее окружение предприятия).

Первый подход связан с рассмотрением деятельности предприятия с точки зрения бизнес-процессов и технологий (фокус внимания направлен внутрь предприятия). Второй подход предусматривает ориентацию на ценность, которую предприятие создаёт для внешних клиентов, а также на результаты деятельности.

Рассмотрим типологию бизнес-моделей в соответствии с первым принципом. Управляющим фактором в данном случае можно выделить то, как предприятие формирует свой доход, а вместе с ним и прибыль, т. е. способ формирования дохода ляжет в основу построения классификатора бизнес-моделей деятельности предприятия с точки зрения бизнес-процессов и технологий.

Можно выделить следующие способы формирования дохода:

- ✦ **продажа активов, т. е. продажа прав собственности на определенный продукт / услугу;**
- ✦ **плата за использование, т. е. оплата за пользование определенным продуктом / услугой (чем больше продукт используется, тем больше потребитель платит), например, оплата услуг мобильной связи в зависимости от количества потребленных минут, посуточная оплата проживания в отеле, оплата доставки груза из одного места в другое и т. д.;**
- ✦ **абонентская плата (подписка), т. е. оплата времени доступа к использованию продукта / услуги, например, оплата получения журнала или газеты, оплата абонемента в фитнес-центр и т. д.;**
- ✦ **аренда / лизинг (распоряжение), т. е. плата за временную передачу эксклюзивных прав на использование конкретного актива на определенный срок (отличие от платы за использование или покупки заключается в том, что оплата производится частями ежепериодно, а не единовременно крупной суммой, например, оплата аренды автомобиля, жилья и т. д.);**

- ✦ комиссионное вознаграждение / гонорар, т. е. плата за «сводничество», например, биржевой брокер, торговый агент и т. д.

Следующим фактором, который необходимо учитывать при формировании бизнес-модели, является вид ключевого ресурса, используемый компанией. Ресурсы можно разделить на несколько категорий: физические – это материальные активы; интеллектуальные – это права на использование объектов интеллектуальной собственности, патенты и т. д.; человеческие – это трудовые ресурсы; финансовые – это наличные деньги, ценные бумаги и т. д.

Ещё одним классификационным признаком может стать форма собственности на ключевой ресурс. В этом случае ресурсы могут быть собственными (постоянное владение) или несобственными (временное владение на период осуществления сделки). На рис. 1 представлена классификация бизнес-моделей предприятия в соответствии с выше рассмотренными классификационными признаками.

Далее рассмотрим более детально каждый способ формирования дохода и типовые бизнес-модели, которые при этом могут быть использованы.

На рис. 2 представлена классификация бизнес-моделей, формирующих поток доходов от продажи активов. Если рассматривать продажу собственных и несобственных финансовых ресурсов, то можно говорить о модели бизнеса трейдера.

Субъект, продающий физические активы собственного производства, называется производителем, а при продаже физических активов, которые не являются собственностью продавца, имеет место торговля (оптовая или розничная).

Производственная модель позволяет производителю работать непосредственно с покупателями, сокращая, таким образом, дистрибьюторские каналы. Она дает возможность лучше понимать предпочтения клиентов, а также более качественно и результативно их обслуживать.

Если речь идет о продаже собственных интеллектуальных активов, то можно говорить об изобретателе (человеке, который изобрел что-либо или занимается изобретениями), а продажа несобственных интеллектуальных активов относится к модели продавца интеллектуальной собственности.

Если рассматривать бизнес-модели, которые формируют доход за счет получения платы за использование, то в отношении права собственности на ресурсы можно сказать, что они могут быть только собственными. В этом случае можно распоряжаться всеми перечисленными выше видами ресурсов: финансовыми, физическими, интеллектуальными и человеческими. При этом существуют такие виды моделей бизнеса: измеряемое потребление (оплата объема фактически использованных услуг, например, авансовая оплата за определенное количество минут в сети мобильной связи) и измеряемая подписка (оплата доступа к определенной порции контента, например, количество просмотренных страниц).

Лицензирование в технологической сфере, когда владельцы патента предоставляют право на его использование в обмен на лицензионную плату, является наглядным примером модели бизнеса, формирующей доход за счет платы за использование объектов интеллектуальной собственности.

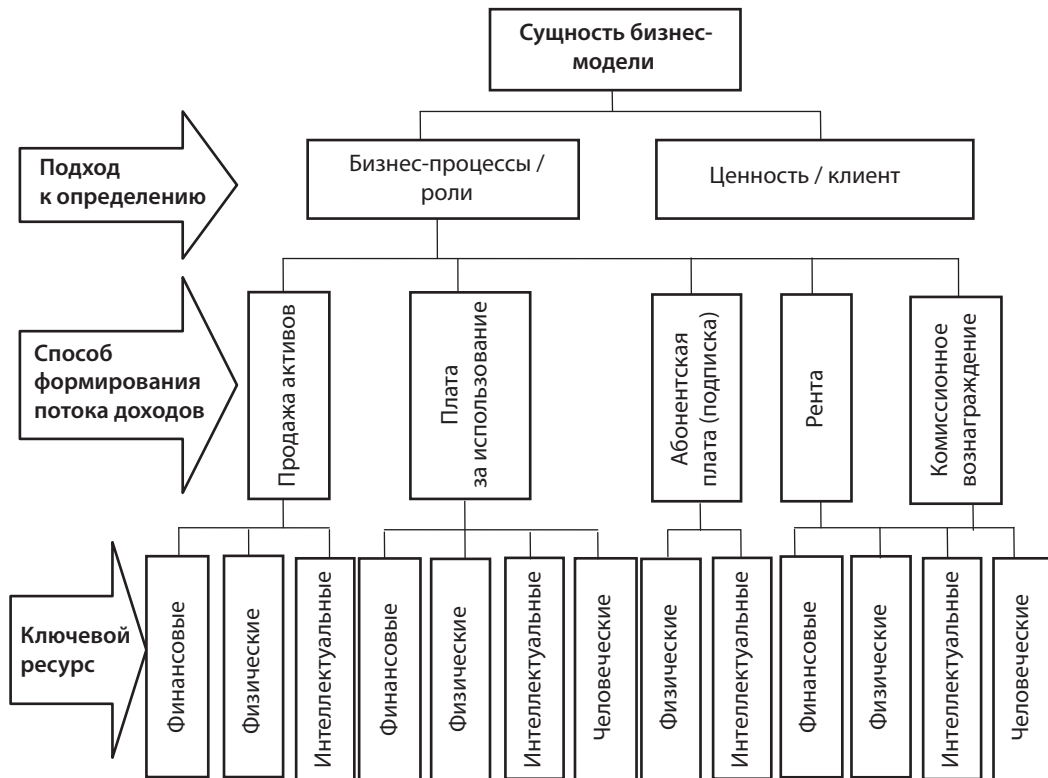


Рис. 1. Классификация бизнес-моделей предприятия

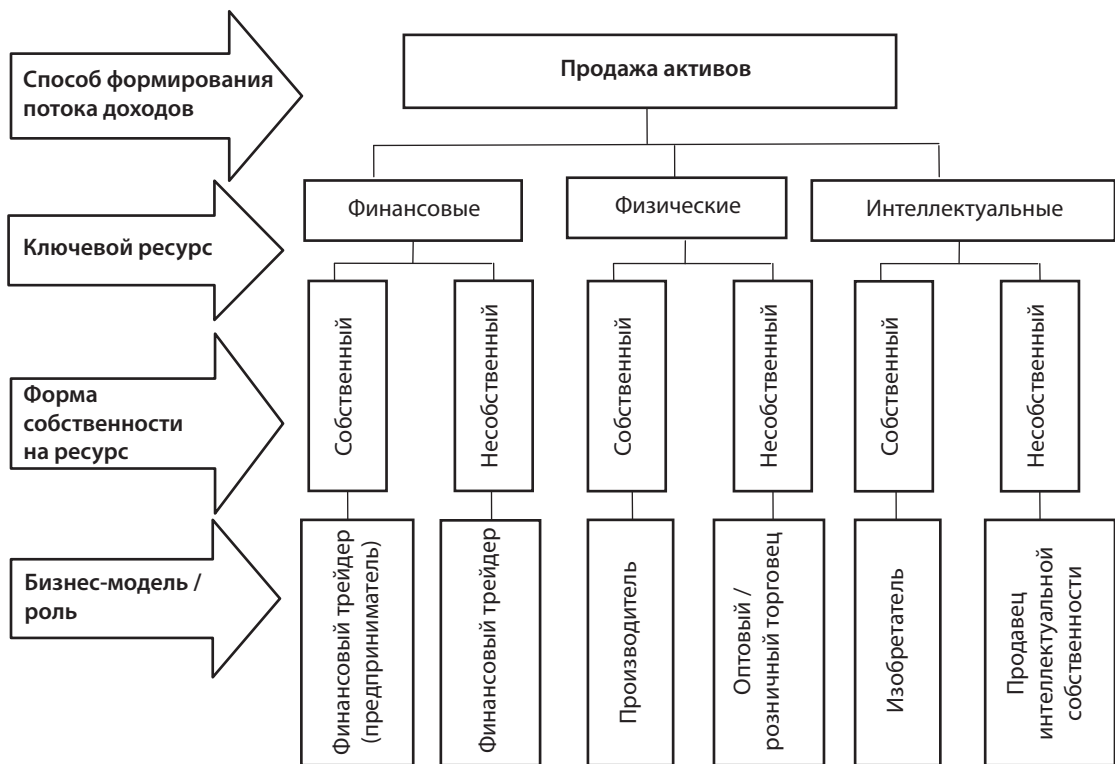


Рис. 2. Классификация бизнес-моделей, формирующих поток доходов от продажи активов

Примером бизнес-моделей, формирующих доход путем взимания платы за использование человеческих ресурсов, являются аутстаффинг (вывод за штат компании имеющегося персонала с его дальнейшим юридическим оформлением в фирме-провайдере для сохранения статуса малого предприятия) и телеработа (дистанционная форма организации труда, при которой сотрудник выполняет работу за компьютером в домашних условиях в рамках «виртуального офиса»).

Подписные бизнес-модели могут базироваться на использовании собственных и несобственных физических ресурсов. К таким моделям можно отнести: контент-сервисы (текстовый, аудио или видео контент, который предоставляется подписавшимся пользователям), провайдеры (предлагают возможность пользования сетью за месячную плату), комьюнити или членство в объединении (доход формируется на основе взносов, добровольных пожертвований, продажи вспомогательных товаров), стимулирующий маркетинг (таргетированная реклама) и рекламные сети.

Рассмотрим классификацию бизнес-моделей, позволяющих формировать доход за счет получения арендной платы (рис. 3).

В данном случае распоряжаться можно всеми четырьмя видами ресурсов. При этом интеллектуальные и финансовые ресурсы могут быть только собственными, а физические и человеческие – как собственные, так и несобственные. Если субъект бизнеса имеет в своем распоряжении финансовые ресурсы, которые он сдает в аренду за соответствующую плату (кредит, например), то речь идет о банкире. Собственник физических активов формирует свой доход путем

сдачи их в аренду / лизинг, это лендлорд (арендодатель), т. е. в обмен на арендную плату покупатель приобретает право использовать продукт в соответствии с соглашением. При этом, если права собственности на сдаваемые в аренду активы нет, то речь идет о субаренде. При передаче права на использование интеллектуального продукта в соответствии с соглашением можно говорить о лицензировании. Лизинг персонала – это использование временного трудового ресурса, предоставляемого кадровыми агентствами на длительный срок для решения производственных задач организации.

Рассмотрим более детально модели бизнеса, привлекающие выгоду из того, что выполняют роль посредника и получают комиссионное вознаграждение. Брокер выступает от имени клиента и работает за определенное вознаграждение в виде комиссионных. В данном случае активы, которыми может распоряжаться брокер, могут быть всех перечисленных выше видов (финансовые, физические, интеллектуальные и человеческие), и все они не являются его собственными (рис. 4).

ВЫВОДЫ

Таким образом, был построен классификатор моделей бизнеса, базирующийся на подходе к определению понятия бизнес-модели с точки зрения внутреннего описания предприятия, его бизнес-моделей. Применение данного классификатора на практике даст возможность быстро и качественно определить вид модели бизнеса, ее местоположение в общей системе классификации, а также структуру ее основных элементов. Это позволит на самых ранних этапах анализа определить наиболее выгодные позиции, обусловленные определен-

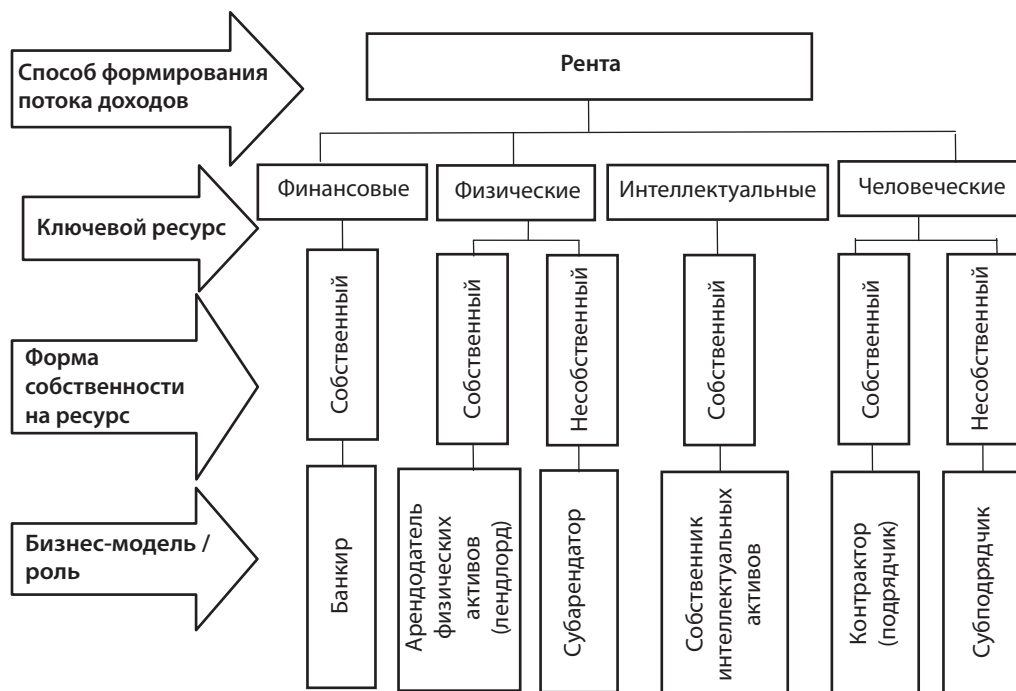


Рис. 3. Классификация бизнес-моделей, формирующих доход за счет арендных платежей

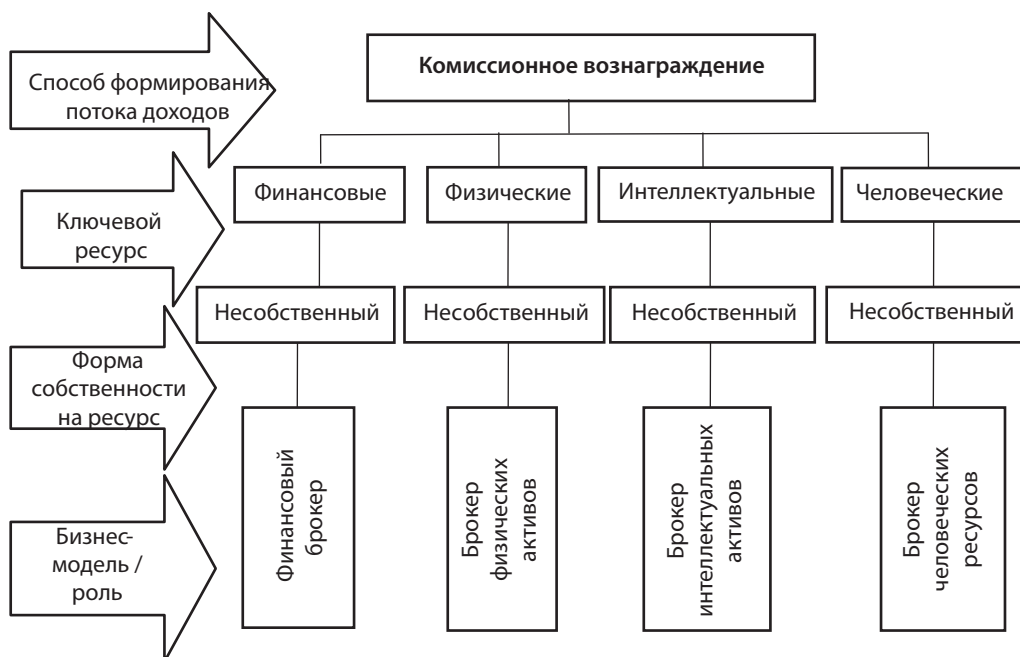


Рис. 4. Классификатор бизнес-моделей, формирующих доход на основе комиссионного вознаграждения

ным сочетанием ресурсов, осуществлять контроль над всей цепочкой создания ценности, а также разработать рекомендации по наиболее эффективному управлению бизнесом, извлекая при этом максимальную выгоду.

Направления дальнейших исследований:

1. Разработать классификатор моделей бизнеса в соответствии со вторым подходом к определению понятия бизнес-модели, ориентированного на внешнюю среду организации, т.е. ценность / клиента.

2. Создать репозиторий моделей бизнеса с описанием их основных характеристик, узких мест, преимуществ и недостатков, что позволит выделить наиболее эффективные элементы в цепочке создания ценности,

а также возможные резервы для усовершенствования модели или повышения эффективности деятельности.

3. Разработать идентификаторы типовых рисков для каждой модели бизнеса из приведенной классификации, что позволит субъектам бизнеса обратить перво-степенное внимание на возможные неблагоприятные ситуации в хозяйственной деятельности и вовремя отреагировать на них.

ЛИТЕРАТУРА

1. Osterwalder, A. Business Model Generation / A. Osterwalder, P. Yves. – Hoboken, New Jersey : John Wiley & Sons, Inc, 2010. – 282 p.

2. Teece, D. J. Business Models, Business Strategy and Innovation / D. J. Teece // Long Range Planning. – 2010. – № 43 (2/3). – P. 172–194.

3. Magretta, J. Why Business Models Matter / J. Magretta // Harvard Business Review. – 2002. – № 80 (5). – P. 86–92.

4. Сливотски А. Миграция ценности. Что будет с вашим бизнесом послезавтра? / А. Сливотски. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 175 с.

5. Chesbrough, H. The Role of the Business Model in Capturing Value from Innovation: Evidence from Xerox Corporation's Technology Spin-Off Companies / H. Chesbrough, R. S. Rosenbloom // Industrial and Corporate Change. – 2002. – № 11 (3). – P. 529–555.

6. Сооляттэ А. Ю. Бизнес-модель – ключ к развитию бизнеса на основе инновация / А. Ю. Сооляттэ // Менеджмент инноваций. – 2010. – № 1 (09). – С. 6–15 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.strategy.com.ua/Articles/Content?id=110>

7. Мокринська З. В. Алгоритм формування бізнес-моделі авіакомпанії / З. В. Мокринська // Проблеми системного підходу в економіці : електронне наукове фахове видання. – 2011. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuu.gov.ua/e-journals/pspe/2011_3/Mokrinska_311.htm

8. Ревуцька Н. В. Формування бізнес-моделі підприємства (за матеріалами підприємств харчової промисловості України) : дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / Н. В. Ревуцька. – К. : КНЕУ, 2005. – 259 с.

9. Чеглатонев В. І. Споживча цінність як основа бізнес-моделі оператора стільникового зв'язку / В. І. Чеглатонев // Вісник Хмельн. нац. ун-ту. – 2009. – № 3 (т. 1). – С. 223–227.

10. Сооляттэ А. Ю. Бизнес-модели компаний: определение, эволюция, классификация / А. Ю. Сооляттэ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://mkozloff.files.wordpress.com/2010/02/business_models_finexpert_09.pdf

11. Остервальдер А. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / А. Остервальдер, И. Пинье / Пер. с англ. – М. : Альпина Паблшер, 2013. – 288 с. – (Серия «Сколково»).

12. Дебелак Д. Бизнес-модели: принципы создания процветающей организации / Д. Дебелак / Пер. с англ. – М. : Издательский дом «Гребенников», 2009. – 256 с.

13. Weill, P. Do Some Business Models Perform Better than Others? A Study of the 1000 Largest US Firms / P. Weill, T. W. Malone, V. T. D'Urso // MIT Sloan School of Management Working Paper, 2004.

REFERENCES

Chesbrough, H., and Rosenbloom, R. S. "The Role of the Business Model in Capturing Value from Innovation: Evidence from Xerox Corporation's Technology Spin-Off Companies". *Industrial and Corporate Change*, no. 11 (3) (2002): 529-555.

Chehlatoniev, V. I. "Spozhyvcha tsinnist iak osnova biznes-modeli operatora stilnykovoho zv'iazku" [Consumer value as the basis of the business model of the operator of cellular communication]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 1, no. 3 (2009): 223-227.

Debelak, D. *Biznes-modeli: Printsipy sozdaniia protsvetaishchey organizatsii* [Business models: Principles for creating a thriving organization]. Moscow: Grebennikov, 2009.

Mokrynska, Z. V. "Alhorytm formuvannia biznes-modeli aviakompanii" [The algorithm of forming the airline business model]. http://archive.nbuu.gov.ua/e-journals/pspe/2011_3/Mokrinska_311.htm

Magretta, J. "Why Business Models Matter". *Harvard Business Review*, no. 80 (5) (2002): 86-92.

Ostervalder, A., and Pine, I. *Postroenie biznes-modeley* [Building of business models]. Moscow: Alpina Pabliher, 2013.

Osterwalder, A., and Yves, P. *Business Model Generation* Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2010.

Revutska, N. V. "Formuvannia biznes-modeli pidpriemstva (za materialamy pidpriemstv kharchovoi promyslovosti Ukrainy)" [Formation of the company business model (based food industry Ukraine)]. *Dys. ... kand. ekon. nauk : 08.06.01*, 2005.

Sooliatte, A. Yu. "Biznes-modeli kompaniy: opredelenie, evoliutsiia, klassifikatsiia" [Business model: definition, evolution, classification]. http://mkozloff.files.wordpress.com/2010/02/business_models_finexpert_09.pdf

Sooliatte, A. Yu. "Biznes-model - kluch k razvitiuu biznesa na osnove innovatsiy" [Business model - the key to business development based on innovation]. <http://www.strategy.com.ua/Articles/Content?id=110>

Slivotski, A. *Migratsiia tsennosti. Chto budet s vashim biznesom poslezavtra?* [Value Migration. What would happen to your business the day after tomorrow?]. Moscow: Mann, 2006.

Teece, D. J. "Business Models, Business Strategy and Innovation". *Long Range Planning*, no. 43 (2/3) (2010): 172-194.

Weill, P., Malone, T. W., and D'Urso, V. T. "Do Some Business Models Perform Better than Others? A Study of the 1000 Largest US Firms". *MIT Sloan School of Management Working Paper* (2004).

ЕКОНОМІЧНІ ЕКСПЕРТИЗИ СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ У СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ

© 2015 ІВАНОВ Ю. Б., КАПУСТНИК С. К.

УДК 658.012.32

Іванов Ю. Б., Капустник С. К. Економічні експертизи стратегічних рішень у системі стратегічного управління розвитком підприємств

Метою статті є визначення сутності економічних експертиз стратегічних рішень розвитку підприємств, а також базових складових загальної методики проведення таких експертиз. У результаті дослідження надано визначення стратегічних рішень як базової категорії експертної методики. Проведено аналіз практики призначення та проведення судових експертиз, пов'язаних з наслідками реалізації стратегічних рішень розвитку підприємств, класифіковано причини, що обумовлюють необхідність проведення економічних експертиз стратегічних рішень, і сформульовано визначення завдання і предмета такого різновиду експертних досліджень. Визначено базові складові загальної методики проведення економічних експертиз стратегічних рішень. У перспективі подальших досліджень у даному напрямі запропоновано визначення основних категорій експертиз, що пов'язані з реалізацією стратегії економічного розвитку підприємств, і розробка загального алгоритму проведення економічних експертиз стратегічних рішень.

Ключові слова: економічна експертиза, стратегічний розвиток підприємства, стратегічні рішення.

Рис.: 3. **Бібл.:** 9.

Іванов Юрій Борисович – доктор економічних наук, професор, заступник директора Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

E-mail: yuriy.ivanov.ua@gmail.com

Капустник Сергій Костянтинович – економіст ПП «Галаексперт» (м. Харків, Україна)

УДК 658.012.32

UDC 658.012.32

Іванов Ю. Б., Капустник С. К. Экономические экспертизы стратегических решений в системе стратегического управления развитием предприятий

Целью статьи является определение сущности экономических экспертиз стратегических решений развития предприятий, а также базовых составляющих общей методики проведения таких экспертиз. В результате исследования дано определение стратегических решений в качестве базовой категории экспертной методики. Проведен анализ практики назначения и проведения судебных экспертиз, связанных с последствиями реализации стратегических решений развития предприятий, классифицированы причины, обуславливающие необходимость проведения экономических экспертиз стратегических решений, и сформулировано определение задачи и предмета такой разновидности экспертных исследований. Определены базовые составляющие общей методики проведения экономических экспертиз стратегических решений. В перспективе дальнейших исследований в данном направлении предложено определение основных категорий экспертиз, связанных с реализацией стратегии экономического развития предприятий, и разработка общего алгоритма проведения экономических экспертиз стратегических решений.

Ключевые слова: экономическая экспертиза, стратегическое развитие предприятия, стратегические решения.

Рис.: 3. **Библ.:** 9.

Іванов Юрій Борисович – доктор економічних наук, професор, заступник директора, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: yuriy.ivanov.ua@gmail.com

Капустник Сергей Константинович – экономист ЧП «Галаексперт» (г. Харьков, Украина)

Ivanov Yu. B., Kapustnyk S. K. Economic Expertises of Strategic Decisions in the System for Strategic Management of Enterprises Development

The article is aimed at defining the essence of economic expertise of strategic decisions for enterprises development, as well as basic components of the general methodology for conducting such assessments. In result of the study, strategic decisions has been defined as the basic category for the expert methodology. An analysis of practices of commission and conduct of the legal expertises concerning the results of implementation of strategic decisions for enterprises development has been carried out, the reasons for conduct of economic expertises of strategic decisions have been classified, definition of the objective and subject of such expert assessments have been formulated. The basic components of a common methodology for the economic expertise of strategic decisions have been determined. For the perspective of further research in this area has been suggested a definition of the main categories of expertises related to the implementation of the strategy of economic development of enterprises, as well as development of a common algorithm for economic expertise of strategic decisions has been recommended.

Key words: economic expertise, strategic development of enterprise, strategic decisions.

Рис.: 3. **Bibl.:** 9.

Ivanov Yuriy B. – Doctor of Science (Economics), Professor, Deputy Director, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: yuriy.ivanov.ua@gmail.com

Kapustnyk Serhii K. – Economist of PE «Galaekspert» (Kharkiv, Ukraine)

Поступова трансформація економіки України за останні 20 років привела до суттєвого зменшення кількості державних підприємств, напрямки діяльності яких значною мірою визначались централізовано на підставі директивних вказівок міністерств та відомств, що практично унеможливлювало формування будь-якої стратегії розвитку безпосередньо на підприємствах. Процеси «роздержавлення» та приватизації, які відбулися в країні, привели до принципово інших

функцій топ-менеджменту підприємств стосовно самостійного визначення шляхів стратегічного розвитку в умовах нестабільного економічного середовища.

У міру зростання рівня нестабільності в ринковому середовищі збільшувалася непередбачуваність у діяльності підприємств, що привело до певних змін у системах стратегічного управління, у яких на перше місце виходить оцінка проектів нововведень і бюджетів. В основу ідеології таких систем лягло припущення про пе-

редбачення майбутнього шляхом екстраполяції наявних тенденцій у зміні середовища і параметрів виробничо-господарської діяльності підприємства. У подальшому низька ефективність цих систем внаслідок неможливості точного прогнозування параметрів зовнішнього середовища, обумовила перехід до створення систем вибору стратегічних позицій і стратегічного управління.

Серед вітчизняних і зарубіжних вчених, які зробили значний внесок у розроблення наукових засад обґрунтування прийняття стратегічних рішень на підприємствах, передусім слід виділити таких авторів, як: І. Ансофф, І. Бланк, К. Боумен, Р. Вепрова, В. Герасимчук, П. Дойль, В. Отенко, І. Отенко, В. Пономаренко, О. Пушкар, Х. Райфа, А. Романов, О. Тридіа, З. С. Шершньова та ін.

Питаннями методології експертних досліджень займалися М. Сегай, М. Салтевський, Г. Матусовський, В. Шепітько та ін.

Проте на сьогоднішній день не визначено єдиних теоретичних, методологічних та організаційних підходів проведення економічних експертиз стратегічних рішень, потреби у проведенні яких виникають у підприємств на стадіях вибору варіантів стратегії розвитку, коригування в ході їх впровадження та оцінки фінансових наслідків їх реалізації.

Метою даної статті є визначення сутності економічних експертиз стратегічних рішень розвитку підприємств, а також базових складових загальної методики проведення таких експертиз.

В Україні, під впливом нестабільної економічної ситуації, різких змін у ринковій кон'юктурі та законодавчій базі, найбільш поширеним стає стратегічне управління в умовах несподіваних подій. Такі управлінські стратегії З. Шершньова розглядає як «сукупність науково обґрунтованих організаційно-управлінських, соціально-економічних та інформаційно-технологічних засобів щодо зміни наявного виробничого та торговельно-реалізаційного потенціалу підприємства відповідно до умов стратегічних цілей розвитку й виживання підприємства в навколишньому середовищі» [8, с. 40].

Основною особливістю здійснення процесу стратегічного управління підприємствами в сучасному економічному середовищі України є великий вплив регуляторної політики з боку держави, який повинен враховуватися при плануванні стратегічного розвитку підприємств як основний чинник зовнішнього впливу. Слід зазначити, що І. Ансофф визначає стратегічне управління як «діяльність, пов'язану з постановкою цілей і завдань організації та підтримки низки взаємовідносин між організацією та оточенням, що дозволяють їй досягати своїх цілей, відповідають її внутрішнім можливостям і дозволяють залишатися сприйнятливою до зовнішніх вимог» [2, с. 239].

Розробка та впровадження тих чи інших стратегічних рішень економічного розвитку підприємств значною мірою залежать від законодавчої регламентації здійснення підприємницької діяльності в Україні. Тобто, шляхи досягнення планових економічних показників та наслідки втілення економічної стратегії, насамперед, повинні оцінюватись з урахуванням їх відповідності по-

ложенням чинного законодавства, а саме: податкового, господарського, цивільного.

Внаслідок непослідовної регуляторної політики держави і нестабільної законодавчої бази в Україні дістала поширення практика вирішення суперечок між суб'єктами господарювання та державними контролюючими органами в судовому порядку. Вагомим чинником при вирішенні цих спорів є висновки судово-економічних експертиз як кваліфікованої, незалежної оцінки співвідношення прагнення підприємств досягти кращих фінансово-економічних обмежень, встановлених діючим законодавством. Як свідчить судова практика, при розгляді переважної кількості подібних спорів у адміністративних і господарських судах судово-економічні експертизи призначаються, як правило, за клопотаннями суб'єктів господарювання.

При розслідуванні кримінальних проваджень, розпочатих по фактах порушення діючого законодавства у сфері економічної діяльності, положення нового Кримінального процесуального кодексу щодо призначення судових експертиз є практично обов'язковим для визначення сум можливих збитків інтересам держави або іншим суб'єктам економічних правовідносин. Але проблема, яка виникає при призначенні подібних експертиз, полягає в тому, що окремі події або наслідки певних господарських операцій при формулюванні питань на вирішення експертів не розглядаються в контексті наслідків реалізації стратегічних схем функціонування підприємств.

У свою чергу, як відзначали М. Алексеев і В. Лукашевич, «дослідження експерта включає не тільки встановлення наявності групи факторів, аналіз цих факторів і отримання результату, надання висновків, але і дослідження причинного зв'язку між явищами. Найчастіше саме таке дослідження експертом дає найбільш цінні результати» [1].

У наукових працях, присвячених проблемам судової експертизи, немає єдиної думки стосовно визначення предмету судово-економічної експертизи як окремого класу експертиз, без якого неможливе подальше визначення предмета окремих видів судово-економічних експертиз.

На погляд авторів, як підґрунтя для подальшого визначення предмета експертиз стратегічних рішень можливо прийняти тезу Г. Матусовського, який надає таке визначення – «предметом судово-економічної експертизи є стан і результати економічної діяльності суб'єктів економічних відносин, а об'єктом – показники, що характеризують вказану діяльність».

Дуже цікавою є теза про те, що планово-економічна експертиза у ринкових умовах не зникає як самостійний вид досліджень, оскільки є необхідність дослідження питань, пов'язаних з плануванням на рівні конкретних підприємств (розробка та виконання стратегічних бізнес-планів), формуванням фінансових ресурсів, їх використанням. Водночас автор відмічає необхідність створення нових методик експертних досліджень через стрімкі зміни в економічному середови-

щі та законодавчій базі, що регулює діяльність суб'єктів господарювання [4].

Об'єктивні чинники становлення та розвитку судово-економічної експертизи в колишньому Радянському Союзі та в незалежній Україні привели до того, що переважна більшість експертиз цього виду виконується в спеціалізованих науково-дослідних інститутах судових експертиз Міністерства юстиції України.

Така ситуація, насамперед, обумовлена тим, що саме до складу науково-дослідних інститутів судових експертиз ще на початку 90-х років минулого сторіччя увійшли висококваліфіковані фахівці підрозділів Бюро судово-бухгалтерської експертизи колишньої Української РСР. Це дозволило організувати постійний процес підготовки та професійного становлення нових експертних кадрів, використовуючи досвід фахівців з великим стажем роботи та напрацьовану методичну базу.

Крім того, саме спеціалізовані експертні установи Міністерства юстиції України жодним чином не залежить від контролюючих органів, які проводять перевірки суб'єктів господарської діяльності, а також органів досудового та судового слідства. Це суттєво впливає на незалежність та об'єктивність експертних висновків та ступень конфіденційності комерційної інформації.

Виходячи з наведеного, аналіз практики призначення та проведення судових експертиз, пов'язаних з наслідками реалізації стратегічних рішень, проведено на базі досліджень, що виконувались лабораторією судових економічних досліджень Харківського науково-дослідного інституту судових експертиз ім. засл. проф. М. С. Бокаріуса, який є найбільшою експертною установою Східного району України.

Загальна кількість економічних досліджень, проведених у Харківському науково-дослідному інституті

судових експертиз ім. засл. проф. М. С. Бокаріуса за період з 2010 по 2014 рр., склала 4366 експертизи.

Актуальність виконання вищезгаданого різновиду експертиз характеризується даними про динаміку змін їх кількості та питомої ваги в загальному обсязі проведених експертиз наслідків стратегічних рішень.

Динаміка кількості експертиз наслідків реалізації стратегічних рішень характеризується таким графіком (рис. 1).

Протягом останніх п'яти років питома вага судово-економічних експертиз стратегічних рішень в загальній кількості експертиз (рис. 2) залишається значною, а в останні три роки має стійку тенденцію до зростання.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що економічні експертизи стратегічних рішень є домінуючим різновидом економічних експертиз.

Для розробки загальної методики проведення економічних експертиз стратегічних рішень на основі принципів судової експертизи необхідно визначити такі базові складові:

- ✦ сутність стратегічних рішень;
- ✦ об'єкт і предмет економічної експертизи стратегічних рішень;
- ✦ завдання експертизи економічних наслідків стратегічних рішень.

Саме на такий підхід вказував О. Шляхов, який зазначав, що розкриття сутності експертизи можливо лише на основі вивчення предмета, об'єкта і методики експертного дослідження [9].

Насамперед потрібно сформулювати загальне поняття стратегічних рішень, після чого визначити їх сутність.

Як зазначає В. Отенко, «прийняття будь-яких рішень, у тому числі й стратегічних, пов'язано з вибором, зокрема, напряму діяльності в умовах невизначеності» [5, с. 3].

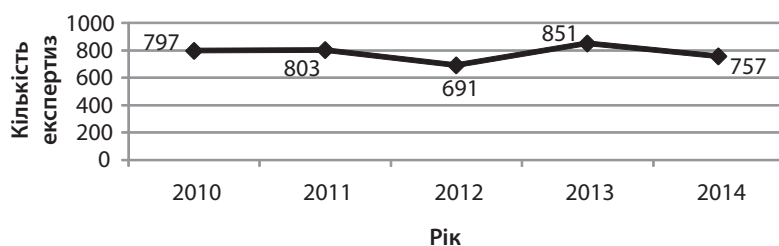


Рис. 1. Динаміка кількості експертиз наслідків реалізації стратегічних рішень

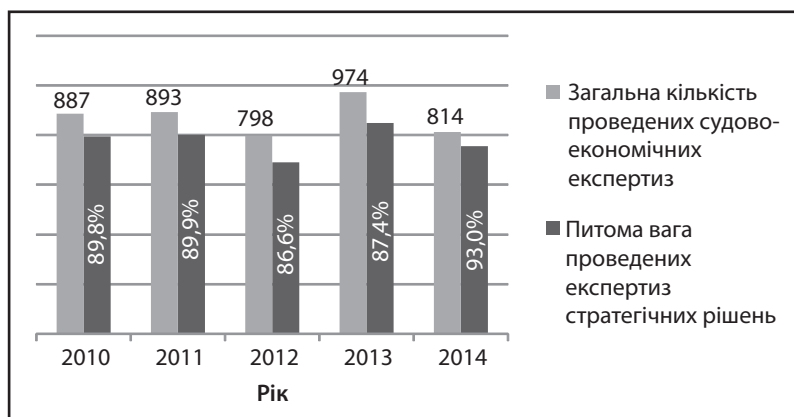


Рис. 2. Питома вага експертиз стратегічних рішень

На думку А. Романова, стратегічними рішеннями є управлінські рішення, які орієнтовані на майбутнє і закладають основу для прийняття оперативних управлінських рішень, пов'язаних із залученням значних ресурсів та можуть мати надзвичайно серйозні, довгострокові наслідки для підприємства. Автор також відмічає пов'язаність таких рішень з невизначеністю через наявність неконтрольованих зовнішніх факторів [7, с. 4–5].

Р. Вепрова розглядає стратегічні рішення на операційному рівні та стверджує, що такі рішення спрямовані на розробку і технологічний супровід виробничих процесів та інфраструктури, необхідної для їх підтримки, тобто вибору технології виготовлення продукту, розробки графіків руху виробництва, планування процесів, обґрунтування необхідності в ресурсах, контролю якості робіт і стимулювання праці тощо [3].

На думку авторів, надані визначення не повною мірою розкривають суть стратегічних рішень, через відсутність взаємозв'язку саме зі стратегічною моделлю розвитку підприємства та неврахування фінансової та інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, які можуть містити ознаки певних проблем чи порушень.

Слід зазначити, що стратегічні рішення як категорія методики проведення експертних досліджень не розглядалися взагалі.

Зважаючи на це, запропоновано таке формулювання цього поняття як базової категорії експертної методики. Стратегічні рішення підприємств – це рішення, спрямовані на формування або реформування економічної моделі діяльності суб'єктів господарювання, реалізація яких охоплює значний період часу, а їх наслідки суттєво впливають на мету функціонування, фінансовий стан і взаємовідносини підприємств із зовнішнім оточенням.

Для визначення сутності стратегічних рішень доцільно провести ретроспективний аналіз думок фахівців щодо необхідності експертних оцінок економічних наслідків прийняття стратегічних управлінських рішень в умовах трансформації економічної та соціальної моделей вітчизняного суспільства.

Ще за часів «перебудови» радянської планової економіки один з провідних фахівців у галузі судово-економічної експертизи П. Пашюнас зазначав, що оскільки управління економікою здійснювалось у СРСР у формі планування, немає потреби виділяти економіко-управлінські аспекти діяльності державних підприємств як самостійний різновид економічних експертиз [6].

Дійсно, при глобальній регламентації діяльності державних підприємств їх керівники були з усіх боків обмежені інструкціями та положеннями, які не передбачали будь-якої ініціативи відносно розробки стратегії розвитку на рівні управління поза межами підприємств або державних виробничих об'єднань.

Усі рішення стратегічного характеру приймалися на вищому рівні без яких-небудь незалежних експертних оцінок. Після розвалу адміністративно-командної системи і прийняття основ законодавчої бази ринкової економіки поступово склалися передумови для створення середовища, у якому основною складовою підприємницького успіху є правильний вибір стратегії розвитку підприємств.

З поширенням процесів дерегуляції підприємницької діяльності з боку держави все більш актуальною стає проблема конкурентоспроможності великих і середніх підприємств, які раніше знаходилися в повній власності держави, яка за рахунок бюджетних дотацій певним чином нівелювала неефективний менеджмент. Насамперед це стосується підприємств машинобудівного комплексу. Головні проблеми цих підприємств, в основному, пов'язані зі збутом власної продукції, які загострювалися по мірі скорочення обсягів держзамовлення. Тому стратегія розвитку або навіть існування підприємств повинна бути спрямованою на створення конкурентоздатної продукції. Проблемність формування стратегії для цієї категорії підприємств пов'язана зі складністю трансформування господарського механізму їх функціонування, який, в основному, був сформований в умовах планової економіки.

Виходячи з цього, стратегічні рішення мають бути зорієнтованими в економічній площині на досягнення збалансованого підходу щодо зменшення собівартості продукції, збільшення обсягів реалізації, що неможливо без капіталовкладень у реконструкцію та технічне переоснащення виробництва. Крім того, для топ-менеджменту державних підприємств неабияке значення мають підсумкові показники фінансово-господарської діяльності, які є визначальними при укладанні контрактів з керівниками органами державної виконавчої влади, або іншими власниками. З цього випливає важливість незалежної кваліфікованої експертизи економічних наслідків стратегічних рішень як для керівництва підприємств, так і для власників або в особі держави, або в особі акціонерів.

Потрібно визначити мотивацію необхідності проведення економічних експертиз стратегічних рішень для керівництва підприємств.

На цей час в Україні існує досить велика кількість консалтингових та аудиторських фірм, які пропонують різноманітні моделі стратегічної перебудови роботи промислових підприємств, «найкращі рецепти» виводу з кризового стану, швидке забезпечення рентабельної роботи. Тому керівництву підприємств досить важко зорієнтуватися при виборі необхідного варіанта стратегічних рішень. У разі, якщо цей вибір зроблено, враховуючи постійні зміни економічного середовища, що викликані об'єктивними або суб'єктивними факторами, виникає потреба експертної оцінки ходу реалізації стратегічних рішень на предмет внесення можливих коректив.

Після закінчення відповідного терміну, звітного періоду або терміну дії базових довгострокових контрактів доцільно зробити підсумкову експертизу економічних наслідків впровадження відповідного стратегічного рішення.

Враховуючи функціональне розмежування повноважень власників підприємств та керівників, експертні дослідження правильності вибору стратегії розвитку підприємства можуть проводитися або на момент закінчення терміну дії контрактів з топ-менеджерами, або

через погіршення показників фінансово-господарської діяльності підприємства. Таку мотивацію можливо визначити як «коригуючу» або «упереджувальну». Тобто результати експертних досліджень дозволяють своєчасно відреагувати на можливі проблеми.

Подібні підходи слід також розглядати як запобіжні заходи щодо вірогідних негативних наслідків неякісних управлінських рішень стратегічного характеру.

Отже, своєчасне звернення до незалежних експертів дійсно важливе. В іншому випадку, як свідчить практика проведення саме судово-економічних експертиз, у разі стрімкого погіршення фінансового стану підприємства, яке відображається в оприлюдненій фінансовій звітності, власники змушені звертатися до правоохоронних органів щодо розслідування фактів доведення підприємств до банкрутства, фіктивного або прихованого банкрутства. У подібних ситуаціях економічні експертизи вже призначаються правоохоронними органами в ході розслідування кримінальних справ.

Окремою підставою призначення економічних експертиз є планові або позапланові перевірки контролюючих органів, наслідком яких є, насамперед, застосування фінансових санкцій до підприємств. У подібних випадках експертизи призначаються на стадіях судово-

го оскарження рішень контролюючих органів і мають подвійну мету:

- по-перше, уникнення фінансових втрат;
- по-друге, встановлення як причини порушень недосконалість прийнятих стратегічних рішень або не-ефективний менеджмент, який не відповідає обраній стратегічній моделі.

Досягнення цієї подвійної мети дуже важливе як для керівників, так і для власників підприємств. Подібні експертизи або експертні дослідження можуть призначатися залежно від терміну проведення перевірок як у процесі впровадження стратегічних рішень, так і по завершенню їх реалізації.

Зважаючи на це, запропоновано відобразити класифікацію причин, що обумовлюють необхідність проведення економічних експертиз стратегічних рішень (рис. 3).

Виходячи з наведеного, завдання економічної експертизи стратегічних рішень, у загальному плані, можливо визначити як встановлення економічного стану підприємств у періоді реалізації стратегічних рішень розвитку.

Предметом такої експертизи є встановлення взаємозв'язку економічного стану підприємств з наслідками реалізації конкретних стратегічних рішень.

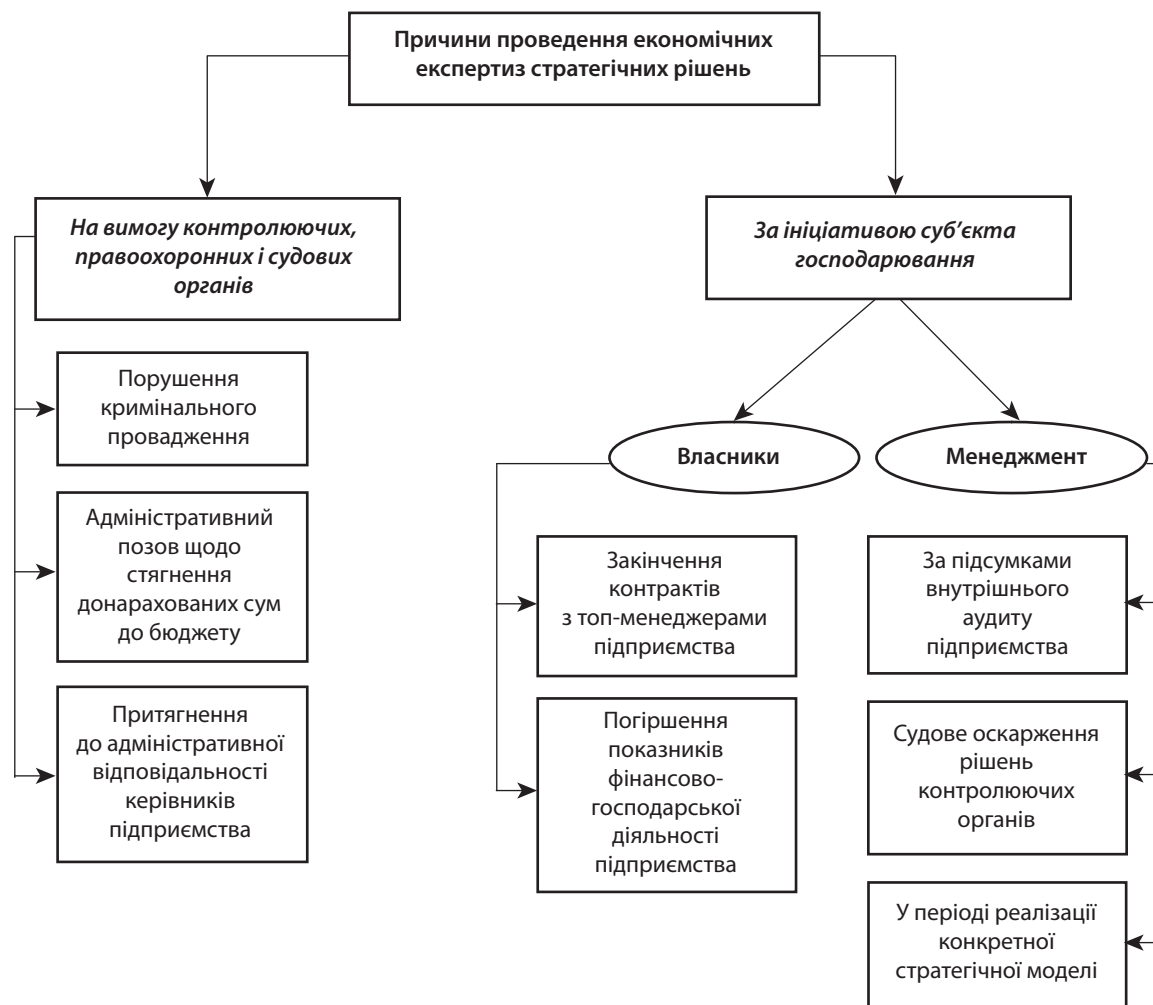


Рис. 3. Класифікація причин, що обумовлюють необхідність проведення економічних експертиз стратегічних рішень

Об'єктом слід вважати процес економічного обґрунтування стратегічних рішень.

Взаємопов'язаність методик проведення експертиз обумовлює сутність нової методики проведення подібних досліджень. Тому для розробки такої методики слід провести узагальнення та аналіз експертної практики виконання експертиз, пов'язаних зі стратегічними рішеннями розвитку підприємств. Складовими такого аналізу є:

1) визначення сутності стратегічних рішень підприємства та ключових характеристик експертизи (об'єкт, предмет, завдання);

2) визначення основного переліку експертних завдань, пов'язаних з вибором або реалізацією стратегії економічного розвитку підприємств;

3) визначення можливості комплексного застосування експертних методик по окремих видах економічних досліджень;

4) аналіз існуючих експертних методик на предмет їх відповідності новим експертним завданням і визначення напрямків їх трансформування та вдосконалення.

З'ясування вищезазначених складових надасть можливість для подальшого формування загальних положень комплексної методики проведення економічних експертиз стратегічних рішень.

ВИСНОВКИ

Експертизи, які стосуються провадження стратегії розвитку підприємств, є домінуючим видом економічних експертиз, а їх проведення набуває все більшої актуальності в сучасних умовах функціонування суб'єктів господарювання.

Завданням економічної експертизи стратегічних рішень, у загальному плані, є встановлення економічного стану підприємств у періоді реалізації стратегічних рішень розвитку. Предметом такого різновиду експертиз є встановлення взаємозв'язку економічного стану підприємств з наслідками реалізації конкретних стратегічних рішень.

Методика проведення економічних експертиз стратегічних рішень повинна включати обґрунтовані в статті базові складові.

Результати таких експертних досліджень дозволять своєчасно відреагувати на можливі проблеми та допоможуть уникнути вірогідних негативних наслідків неякісних управлінських рішень стратегічного характеру.

Водночас, існує потреба подальших досліджень щодо визначення основних видів експертиз, які пов'язані з реалізацією стратегії економічного розвитку підприємств і створенням загального алгоритму проведення економічних експертиз стратегічних рішень, який дозволить забезпечити комплексний підхід до експертної оцінки економічних наслідків провадження стратегічних моделей розвитку підприємств. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Алексеев Н. С.** Вопросы причинной связи в заключении эксперта / Н. С. Алексеев, В. З. Лукашевич // Вопросы судебной экспертизы. – Л., 1960. – С. 9–10.

2. **Ансофф И.** Стратегическое управление // И. Ансофф / Сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 520 с.

3. **Вепрова Р. Н.** Стратегические решения на операционном уровне управления компанией / Р. Н. Вепрова // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). – 2011. – № 1. – С. 22–23.

4. **Матусовский Г. А.** Экономические преступления. Криминалистический анализ / Г. А. Матусовский. – Х.: Консум, 1999. – 478 с.

5. **Отенко В. І.** Методологічний базис стратегічного вибору підприємства : автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04 / В. І. Отенко; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ, 2011. – 32 с.

6. **Пошюнас П.** Судебная ревизия и судебно-экономические экспертизы / П. Пошюнас. – Вильнюс: Минтис, 1990. – 232 с.

7. **Романов А. П.** Стратегический менеджмент: учебное пособие / А. П. Романов, И. А. Жариков. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2006. – 80 с.

8. **Шершньова З. С.** Сутність стратегічного управління. Міжнародний центр приватизації, інвестицій та менеджменту / З. С. Шершньова. – К.: Техніка, 1996. – 92 с.

9. **Шляхов А. Р.** Судебная экспертиза / А. Р. Шляхов. – М.: [б. и.], 1979. – С. 7–8.

REFERENCES

Alekseev, N. S., and Lukashovich, V. Z. "Voprosy prichinnoy svyazi v zakliuchenii eksperta" [Questions of causation in the expert opinion]. *Voprosy sudebnoy ekspertizy*. Leningrad., 1960. 9-10.

Ansoff, I. *Strategicheskoe upravlenie* [Strategic management]. Moscow: Ekonomika, 1989.

Matusovskiy, G. A. *Ekonomicheskie prestupleniya. Kriminalisticheskiy analiz* [Economic crimes. Forensic analysis]. Kharkiv: Konsum, 1999.

Otenko, V. I. "Metodolohichniy bazys stratehichnoho vyboru pidpriemstva" [The methodological basis of the strategic choice of the company]. *Avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.04*, 2011.

Poshiunas, P. *Sudebnaia reviziia i sudebno-ekonomicheskie ekspertizy* [Forensic audit and judicial and economic expertise]. Vilnius: Mintis, 1990.

Romanov, A. P., and Zharikov, I. A. *Strategicheskii menedzhment* [Strategic management]. Tambov: Izd-vo Tambovskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta, 2006.

Shershnyova, Z. S. *Sutnist stratehichnoho upravlinnia. Mizhnarodnyi tsentr pryvatyzatsii, investitsii ta menedzhmentu* [The essence of strategic management. International center of privatization, investment and management]. Kyiv: Tekhnika, 1996.

Shliakhov, A. R. *Sudebnaia ekspertiza* [Forensic examination]. Moscow, 1979.

Veprova, R. N. "Strategicheskie resheniia na operatsionnom urovne upravleniia kompaniei" [Strategic decisions at the operational level of company management]. *Izvestiia Irkutskoy gosudarstvennoy ekonomicheskoy akademii (Baykalskiy gosudarstvennyy universitet ekonomiki i prava)*, no. 1 (2011): 22-23.

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ АНАЛІТИЧНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

© 2015 МІНЕНКОВА О. В.

УДК 005.52: 005.9

Міненкова О. В. Аналіз сучасних аналітичних методів управління діяльністю підприємства

У статті проведено аналіз сучасних аналітичних методів управління діяльністю промислових підприємств. Акцентовано увагу на виокремленні переваг і недоліків економічних методів управління, які ґрунтуються на концепціях і методологіях інформаційних систем та ІТ-технологіях. Зазначено складності налаштування даних методів на умови роботи вітчизняних підприємств. Проведено детальний аналіз аналітичних економічних методів, які мають за основу збалансовану систему показників. Обґрунтовано завдання, принципи оцінки діяльності підприємства за збалансованою системою показників. Оскільки сьогодні вітчизняні промислові підприємства знаходяться в надзвичайно складних економічних умовах, які залежать від соціально-політичних процесів, що відбуваються в країні, то ефективність діяльності обумовлюється методами та інструментами, які використовує керівництво в управлінні. Це спроможний забезпечити лише аналітичний економічний метод, який передбачає розгляд підприємства з позиції системного підходу, а саме – з урахуванням процесів, механізмів, структурної організованості, форм їх прояву, з одного боку, та місії, стратегій, стратегічних цілей, з іншого. У статті запропонована структурна модель аналітичного методу управління підприємства. Одні з центральних місць у даному методі займають вимірники, критерії ефективності та ключові фактори ефективності, які й утворюють аналітичне забезпечення методу.

Ключові слова: метод управління, аналітичний економічний метод управління, переваги і недоліки, налаштування, структурна модель аналітичного методу.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 11.

Міненкова Олена Валентинівна – здобувач, кафедра вищої математики та економіко-математичних методів, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: elenkavl21@ramler.ru

УДК 005.52: 005.9

UDC 005.52: 005.9

Миненкова Е. В. Анализ современных аналитических методов управления деятельностью предприятия

В статье проведен анализ современных аналитических методов управления деятельностью промышленных предприятий. Акцентируется внимание на выделении преимуществ и недостатков экономических методов управления, которые базируются на концепциях и методологиях информационных систем и IT-технологиях. Указаны сложности настройки данных методов на условия работы отечественных предприятий. Проведен детальный анализ аналитических экономических методов, основывающихся на сбалансированной системе показателей (ССП). Обоснованы задания, принципы оценки деятельности предприятия по СПП. Поскольку сегодня отечественные промышленные предприятия находятся в чрезвычайно сложных экономических условиях, зависящих от социально-политических процессов, которые происходят в стране, то эффективность деятельности обуславливается методами и инструментами, которые использует руководство в управлении. Это может обеспечить только аналитический экономический метод, предусматривающий рассмотрение предприятия с позиции системного подхода, а именно – с учетом процессов, механизмов, структурной организованности, форм их проявления, с одной стороны, и миссии, стратегий, стратегических целей, с другой. В статье предложена структурная модель аналитического метода управления предприятия. Одно из центральных мест в данном методе занимают измерители, критерии эффективности и ключевые факторы эффективности, которые и образуют аналитическое обеспечение метода.

Ключевые слова: метод управления, аналитический экономический метод управления, преимущества и недостатки, настройка, структурная модель аналитического метода.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 11.

Миненкова Елена Валентиновна – соискатель, кафедра высшей математики и экономико-математических методов, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: elenkavl21@ramler.ru

Minenkova O. V. An Analysis of the Current Analytical Methods for Management of the Enterprise Activities

The article analyzes the current analytical methods for management of the activities of industrial enterprises. Special attention is paid to allocating the advantages and disadvantages of the economic management methods, which are based on concepts and methodologies of information systems as well as IT-technologies. Complexity of adjusting these methods to the working conditions of domestic enterprises have been specified. A detailed analysis of the analytical economic methods, based on the balanced scorecard (BSC), has been conducted. Objectives and principles for evaluation of activities of enterprise according to BSC have been substantiated. Since today the domestic industrial enterprises are operating in the extremely difficult economic conditions dependent on the socio-political processes that are going on in the country, the effectiveness of activities is subject to the methods and tools used by administration in the management activities. This can be provided only by means of the analytical economic method, which provides for consideration of enterprise from the position of system approach, i.e. – in the light of the processes, mechanisms, structural organization, manifestation forms on the one hand, and the mission, policies, strategic objectives on the other. The article suggests a structural model of the analytical method for management of enterprise. One of the core places in this method hold measures, criteria of efficiency and the key factors of effectiveness that constitute the analytical provision of the method.

Key words: management method, analytical economic management method, advantages and disadvantages, adjustment, structural model of the analytical method.

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

Minenkova Olena V. – Applicant, Department of Mathematics and Economics and Mathematical Methods, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: elenkavl21@ramler.ru

Ускладнення геополітичних, економічних умов розвитку, нові цикли світової фінансово-економічної кризи, соціальне напруження в Україні – усе це негативно позначається на діяльності вітчизняних підприємств і вимагає застосування нових методів і підходів в їх управлінні.

Враховуючи, що класично всі методи управління розділяються на адміністративні, економічні та соціально-психологічні, існуючі практичні методи управління можна віднести до однієї з трьох груп. Звичайно, основне місце серед цих методів управління займають економічні методи, а саме: найбільш поширеними є ті, що

засновуються на плануванні, аналізі, ціноутворенні та фінансуванні. Часто фахівці говорять, що методи управління слід відрізнити згідно з їх відношенням до трьох основних видів управління: виробничого, економічного та організаційного [1, с. 16–20]. Згідно із завданнями, які першочергово розв'язує той чи інший метод, слід встановлювати його приналежність до відповідного виду управління.

Проблемам розроблення та вдосконалення методів управління діяльністю підприємств присвячено багато праць як вітчизняних вчених, так і науковців з країн ближнього та далекого зарубіжжя, таких як: Гриньова В. М. [2], Дороніна М. С. [3], Кизим М. О. [4], Пилипенко А. А., Малярець Л. М. [5], Каплан Роберт С. [6], Нортон Дейвід П, Нілі Енді [7], Адамс Крис, Кеннерлі Майк, Фелпс Боб [8] та інші. Проте багато питань залишаються не вирішеними, наприклад, налаштування методів управління, які добре себе зарекомендували в країнах Європи і Америки, на особливості наших умов господарювання.

Сучасні методи управління на великих вітчизняних промислових підприємствах ґрунтуються на концепціях та методологіях інформаційних систем, які знайшли своє широке застосування в компаніях, фірмах країн далекого зарубіжжя. Так, на великих і середніх вітчизняних підприємствах набули поширення ERP-системи, які автоматизують переважно більшість функцій управління. Вважається, що саме вони надають найбільш достовірну інформацію про підприємство, але при цьому вони мають істотні недоліки, а саме: трудомісткість впровадження; супровід ERP-систем не повністю охоплює усі підрозділи підприємства; наявність недостатньо аналітичних інструментів для одночасної обробки інформації; інформація, що обробляється, стосується лише внутрішніх процесів управління. Сучасні інформаційні системи управління в основному спираються на універсальні концепції зберігання інформації, такі як OLAP-супровід і засоби інтелектуального аналізу даних (*Data Mining*). Та на сьогоднішній день поряд з ERP-системами на підприємстві впроваджують й інші, а саме: SCM, CRM, автоматизовані системи управління технологічними процесами (АСУТП), системи автоматизованого проектування (САПР), системи зберігання даних про вироби (*Product Data Management – PDM*) та інші, але ядром залишається ERP-система, оскільки саме вона реалізує всі основні функції управління: планування, облік господарських операцій, оцінку та аналіз всіх видів діяльності підприємства, організацію, контроль і контролінг та інші.

Окремо слід сказати про один із найсучасніших методів управління промисловим підприємством MRP II (*Material Requirement Planning*), який використовується для найбільш ефективного планування ресурсів підприємства, фінансового планування у вартісних одиницях вимірювання, операційного планування в натуральних одиницях вимірювання та містить різні інструменти моделювання, а також дозволяє здійснювати на основі оперативної інформації довгострокове, оперативне та детальне планування, своєчасне надходження інформації про результати поточної діяльності, оптимізувати

матеріальні та виробничі потоки, фінансове відображення діяльності підприємства, скорочення невиробничих витрат. На основі концепції MRP II з'явилася нова методологія ERP (*Enterprise Resource Planning*) – планування ресурсів підприємства, відмінністю якої є орієнтація на роботу з фінансовою інформацією і можливість планування не тільки виробничих, але й інших ресурсів підприємства. Додатково до існуючих функцій MRP II концепція ERP має такі функції: прогнозування попиту, управління проектами, ведення технологічної інформації, управління витратами, управління фінансами, управління кадрами.

Якщо дотримуватися послідовності етапів розвитку даних двох концепцій, то наступним розвитком є концепція APS (*Advanced planning and scheduling*) – розширене управління виробничими графіками. Виникнення даної концепції обумовлено підвищенням динамізму сучасних виробничих систем, в яких особливою відмінною характеристикою виступає використання сучасних методів оптимізації.

Однією з останніх розробок концепцій є концепція CSRP (*Customer synchronized resource planning*) – планування ресурсів, що синхронізовано зі споживачем, відмінністю якої є те, що при плануванні й управлінні підприємством можна і необхідно враховувати не тільки основні виробничі і матеріальні ресурси, але і всі ті ресурси, які зазвичай розглядаються як допоміжні, як, наприклад, ті, що є елементами всього життєвого циклу товару.

Усі названі концепції мають загальні недоліки: неможливо охопити всі види діяльності підприємства та описати їх властивості у вигляді ознак в інформаційних системах підприємства; розробку та ухвалення управлінського рішення здійснює людина, а не комп'ютер. Тому ефективність виробничо-господарської діяльності обумовлюється дією методів, механізмів та інструментів управління, які повніше реалізують функції управління, – планування, організацію, оцінку і аналіз, контроль і координацію й мотивацію. Ефективне управління підприємством можливо лише за наявності всеохоплюючої системи об'єктивної оцінки діяльності підприємства. Результати такої оцінки дозволяють встановити масштаб і зміну спрямованості в управлінні діяльністю підприємства, прогнозувати їх вплив на ключові функціональні підсистеми підприємства, ухвалювати відповідні управлінські рішення щодо підвищення та підтримки рівня ефективності управління діяльністю, вибирати методи, способи, інструменти управління діяльністю підприємства.

Загальним недоліком класичних економічних методів управління є їх орієнтованість тільки на фінансові показники, що призвело до послаблення стратегічного управління на підприємствах та бачення їх як цілісних систем, розвиток яких забезпечується різними сферами діяльності підприємства. Існуючими проблемами управління ефективністю та її вимірювання є неврахування в достатній мірі означених побажань та потреб самого підприємства, задоволення яких залежить від зацікавлених сторін, а саме: інвесторів, клієнтів, посередників, персоналу підприємства, постачальників, регулятивно-правових органів, впливових груп та різних альянсів

партнерів [7, с. 9]. До складу проблем також відносять: неузгодженість критеріїв ефективності зі стратегіями підприємства, процесами та можливостями, спрямованими на задоволення потреб і бажань сторін. Недоліком існуючої системи вимірювання ефективності є виокремлення навмання якогось внутрішнього критерію ефективності, абстрагуючись від того, що він є лише частиною цілої, єдиної системи. Для усунення недоліків старих економічних методів управління в останні десятиліття з'явилося багато нових методів управління.

Щодо ролі нових аналітичних методів управління Пітер Друкер вважає, що вони забезпечують керівництво підприємства інформацією, яка дійсно потрібна керівникові [9, с. 11–31]. Така діагностична інформація буває чотирьох типів: базовою інформацією, інформацією про продуктивність, інформацією у сфері спеціалізації та інформацією про розподіл ресурсів. Саме така інформація необхідна для розробки концепції управління на підприємстві та його ефективних інструментів. До базової інформації відносять значення фінансових показників, а також облік витрат за видами діяльності. Для отримання об'єктивної інформації про продуктивність рекомендують використовувати новітній інструмент – бенчмаркінг, який передбачає порівняння власних показників з кращими в галузі або світі.

Враховуючи намагання керівників перебільшувати прибуток, викликають сумніви основні показники діяльності підприємства, на які орієнтується ринок, – у цьому переконаний Роберт Дж. Екклз у своїй роботі «Маніфест революції в оцінці роботи кампаній» [9, с. 32–51]. Впровадження методу обліку витрат по видах діяльності – метод ABC (*activity-based costing*) на підприємстві дозволяє стати йому прикладом для решти. Саме цей метод дозволяє виявити проблеми на підприємстві в розрізі вартості продукції, що виробляється, конкретизувати види діяльності, які, не збільшуючи цінність продукції, призводять до збільшення витрат на його виробництво, визначити, наскільки слід понизити ціну товару, щоб збільшити обсяг його продажів. Але управління витратами дозволяє не тільки наздогнати кращі підприємства, але й стати їх лідером.

Досвід багатьох підприємств далекого зарубіжжя свідчить, що їх перехід від централізованого управління та ієрархічної функціональної структури до системи міжфункціональних робочих груп має супроводжуватися відмовою від традиційних показників ефективності, коли відділ маркетингу відслідковує показники ринкової частки, виробничий відділ – запаси, фінансовий відділ – витрати і т. ін. Практикою провідних фірм і кампаній доведено, що слід акцентувати увагу на показниках процесів, саме чим займаються функціональні робочі групи. Така система показників є «панеллю приладу», яка дозволяє самій робочій групі, а не тільки керівництву, оцінювати досягнутий прогрес, діагностувати свій внесок у досягнення результату, моніторити проміжні досягнення, мати обмежену кількість показників.

Проривом у розробці та впровадженні нових методів управління підприємством стала збалансована система показників (*Balanced Scorecard*), розроблена

Р. Капланом і Д. Нортоном [6]. Необхідність вирішення двох важливих проблем: проблеми ефективної оцінки результатів діяльності підприємств і проблему успішної реалізації стратегії спонукала авторів відійти від традиційних процедур оцінювання, орієнтованих виключно на фінансові результати, що є запіздіючими індикаторами, доповнивши їх випереджаючими індикаторами. Збалансована система показників (ЗСП) забезпечує виконання таких управлінських функцій, як: аналіз, планування, організація, регулювання, стимулювання, навчання, координація та контроль. ЗСП може розглядатися як складова системи управління й може бути її базисом.

Засновниками методу була обґрунтована структура збалансованої системи показників, яка містила складові: фінансову, клієнтську, внутрішніх бізнес-процесів і навчання й розвитку. Клієнтська складова має визначити купівельну цінність виробленого товару та його обслуговування для операційного вдосконалення на підприємстві, забезпечення лідерства товарів та тісного зв'язку з клієнтами. Цілями клієнтської складової є розробка нової продукції, швидка реакція на зміни потреб споживачів, спроможність стати основними постачальниками і партнерами своїх клієнтів. У складовій внутрішніх бізнес-процесів визначаються ключові процеси підприємства, які мають удосконалюватися для продовження функціонування та створення цінностей як для клієнтів, так і для самого підприємства. Цілями складової внутрішніх бізнес-процесів є вдосконалення технології та виробництва, підвищення продуктивності праці в проектуванні, оновлення асортименту продукції. Цілями складової навчання й розвитку є стати лідером у сфері технології, удосконалення виробничих процесів, орієнтація на продукцію, скорочення часу виходу на ринок. Показники фінансової складової демонструють, наскільки результативно функціонує підприємство, реалізуючи обрану стратегію, що забезпечується іншими складовими. Фінансова складова забезпечує успішне функціонування та розвиток підприємства.

Для врахування особливих умов діяльності вітчизняних підприємств складові збалансованої системи показників можуть бути іншими. Наприклад, існують позиції щодо введення додаткових складових: міжпартнерських бізнес-процесів відображення цілей створення об'єднань підприємств і технологічних процесів, а складову навчання та розвитку замінити потенціалом підприємства, враховувати вплив факторів зовнішнього середовища [10, с. 54–83]. Необхідність впливу факторів зовнішнього середовища виникає в умовах кризи, коли слід визначити не тільки загрози зовнішнього середовища, але і рушійні фактори внутрішнього середовища, що спроможні компенсувати негативний вплив і забезпечити вихід підприємства з кризи.

Незважаючи на очевидні переваги збалансованої системи показників як сучасного методу управління, існують причини, які істотно гальмують їх впровадження на вітчизняних підприємствах. Цими причинами є відсутність чітко визначеної стратегії; недостатня інформованість керівництва підприємства про переваги збалансованої системи показників, що спонукає небажання

організаційно змінюватись, а отже, відсутність підтримки процедур впровадження з боку керівництва; залучення некваліфікованих консультантів для пояснення та впровадження методу; недостатній досвід роботи даного методу на підприємствах України; відсутність обґрунтованого методичного забезпечення та відповідних інструментів, процедур, засобів впровадження.

За Р. Капланом і Д. Нортоном, ЗСП трансформує місію та загальну стратегію організації в систему взаємопов'язаних показників ефективності, яка задає формат для стратегічної системи оцінки та управління [6]. Пол Р. Нівен розглядає концепцію збалансованої системи показників у трьох аспектах: як систему оцінки, систему стратегічного управління та потужний інструмент розповсюдження інформації [11, с. 15].

У загальній системі управління підприємством оцінка діяльності є необхідною та найважливішою складовою. У табл. 1 представлено завдання та принципи оцінки діяльності підприємства за збалансованою системою показників.

Узагальнюючи викладене, можна сказати, що ЗСП надає підприємствам зовсім новий аналітичний інструмент управління, який дає змогу переводити бачення організації та її стратегію в набір взаємопов'язаних збалансованих показників, що оцінюють фактори не тільки поточного, а й майбутнього розвитку організації. Проте слід сказати, що збалансована система показників є обмеженою з точки зору об'єкта вимірювання, оскільки враховує лише чотири перспективи: фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси, інновації й навчання. Проте існують й інші зацікавлені сторони, які також впливають на діяльність підприємства, на його спроможність ефективно працювати.

Розвитком методу збалансованої системи показників є метод стратегічних карт, який також обґрунтований Р. Капланом і Д. Нортоном [6]. Стратегічні карти як спосіб опису та представлення стратегії призначені для приведення відповідності наявних ресурсів на підприємстві до формування та реалізації стратегії на основі існуючих причинно-наслідкових взаємозв'язків. Відмінність методу збалансованої системи показників від методу стратегічних карт демонструє «рівняння» [6, с. 6]:

$$\{Видатні\ результат\} = \{Стратегічні\ карти\} + \{Збалансована\ система\ показників\} + \{Стратегічно\ орієнтоване\ підприємство\}.$$

До числа прогресивних сучасних моделей вимірювання ефективності належить і піраміда «SMART», яка є методом стратегічного аналізу вимірювань і звітності, системою результатів і визначальних факторів, але вона не знайшла належного визнання серед ефективних методів управління на вітчизняних підприємствах [7]. До нових методів моделей і методик управління ефективністю належить додана біржова вартість акцій, обчислення собівартості за обсягом господарської діяльності, вартість якості, порівняльний аналіз. Модель ділової переваги об'єднує результати, які легко можна обчислити з існуючими можливостями, які складно оцінити.

Концепція методу збалансованої системи показників отримала розвиток у концепції методу побудови призми ефективності, який розширений за рахунок урахування зовнішніх зацікавлених сторін, утворюючи високорівневу систему діяльності підприємства разом із переліком критеріїв загального характеру.

Засновники методу «призми ефективності» Енді Нілі, Кріс Адамс і Майк Кеннерлі вважають, що перевагою даного методу є спрямованість на концентрацію уваги на критичних проблемах підприємства [7].

Таблиця 1

Завдання та принципи оцінки діяльності підприємства на основі ЗСП

Завдання оцінки діяльності підприємства на основі ЗСП	Принципи оцінки діяльності підприємства на основі ЗСП
<ul style="list-style-type: none"> – Вивчення характеру дії економічних законів, визначення закономірностей та тенденцій розвитку економічних систем макrorівня; – комплексне обґрунтування всіх процесів і стратегій підприємства; – контроль за досягненням цільових орієнтирів діяльності, за ефективністю використання ресурсів; – пошук резервів підвищення результативності економічної системи підприємства; – підвищення ефективності поточного управління підприємством; – розробка плану розвитку підприємства; – порівняльна оцінка в динаміці та в сукупності підприємств; – визначення стратегічних розривів; – одночасне досягнення багатьох критеріїв у діяльності; – побудова індикативної панелі управління на основі ієрархічної системи показників 	<ul style="list-style-type: none"> – Інтегрованість у загальному системному аналізі (система оцінки повинна мати цільовий характер та органічно поєднувати специфіку бізнесу та пріоритети власників); – науковий характер досліджень (у процесі оцінки слід орієнтуватися на використання сучасних, достатньо теоретично обґрунтованих методик і заходів); – комплексність (оцінка тільки одного чи двох бізнес-процесів не може відобразити загальні результати діяльності підприємства, що зазвичай формуються у двох чи трьох взаємозв'язаних сферах; крім того, кінцеві висновки мають урахувати весь спектр факторів впливу на об'єкт досліджень); – системність (створення системи оцінки діяльності підприємства є економічно вигідним тільки на постійній основі); – об'єктивність (для побудови системи оцінки слід користуватися тільки точними, реальними фактами, методами та заходами, що мінімізуватиме суб'єктивність дослідників чи неточність оцінок); – конкретність (кожний етап оцінки економічних явищ повинен мати конкретне цільове спрямування); – точність, оскільки система оцінки має відтворювати реальні економічні процеси; – своєчасність (слід постійно враховувати динамічність господарської діяльності, а також статичний характер будь-яких оцінок); – ефективність (моделюючи систему оцінки, потрібно постійно порівнювати позитивні наслідки її існування та поточні витрати на підтримання її функціонування)

Слід зауважити, що всі сучасні методи управління ґрунтуються на вимірюванні величин в економіці. Усім відома фраза: «Неможна управляти тим, що неможливо виміряти». На підприємстві проблеми вимірювання відносять до вимірювання ознак інтелектуального капіталу, цінності досліджень і розробок, цінності тривалості роботи з клієнтом, ефективності торгівельної марки, інновацій та ін. Проблеми вимірювання пов'язані із труднощами у виборі правильних показників випередження та відставання, вибором контрольних точок для порівняльного аналізу з конкурентами, збалансованості фінансових та нефінансових показників, послідовністю застосування критеріїв в організаційних структурах, урахуванням інтересів різних груп, використанням відповідної кількості критеріїв, послідовністю застосування критеріїв в регіонах, виділенням важливих факторів, рушійних цінностей.

Вважають, що системи вимірювання ефективності засновані на чотирьох процедурах. Перша процедура пов'язана з розробкою критеріїв; друга – з підготовкою до впровадження системи вимірювання, а саме: планування процесу доступу до необхідних даних, побудова системи вимірювання, розробка конфігурації обробки і розподілу даних; третя процедура передбачає роботу з управління на основі критеріїв для розуміння процесів, що відбуваються при функціонуванні підприємства; четверта процедура – управління самою системою вимірювання, яке включає перевірку її оновлення й удосконалення, моніторинг відповідності критеріїв цілям організації.

Боб Фелпс, який очолював Британську аналітичну групу в McKinsey та був консультантом CCN Decision System з питань фінансових ризиків, вважає, що секрет успіху компанії заснований на розумінні дрібних деталей, що досягається за допомогою старого методу менеджера – системи вимірювань ефективності діяльності підприємства [8, с. 126]. Саме «правильні» системи вимірювання підтримують три основні принципи управління: ясність (чітке визначення цілі та винагорода за прогрес), об'єктивність (розуміння ключових чинників механізму створення цінності), командна робота (зосередження зусиль всіх співробітників в одному напрямку). Саме ясність є ключовим фактором зменшення затрат і збільшення ефективності. Як проблему впровадження Боб Фелпс зауважує, що потребу у використанні системи вимірників визнають багато, але це не означає, що у них вдалося впровадити ефективно працюючу систему. Фінансові показники відображають ефективність рішень, ухвалених у минулому, і не орієнтуються на фактори, що забезпечують ефективність діяльності підприємства в майбутньому. Система вимірників ефективності як метод управління відрізняється від збалансованої системи показників виокремленням дій та результатів, факторів, що визначають, і факторів, що є стимуляторами розвитку підприємства, а також урахуванням їх взаємозв'язку, акцентуючи увагу на значущості факторів розвитку.

Оскільки сьогодні вітчизняні промислові підприємства знаходяться в надзвичайно складних економічних умовах, які залежать від соціально-політичних процесів, що відбуваються в країні, то ефективність ді-

яльності обумовлюється методами та інструментами, які використовує керівництво в управлінні, наскільки повно воно реалізує функції управління через дію механізмів управління. Це спроможний забезпечити лише аналітичний економічний метод, який передбачає розгляд підприємства з позиції системного підходу, а саме: з урахуванням процесів, механізмів, структурної організованості, форм їх прояву, з одного боку, та місії, стратегій, стратегічних цілей, – з іншого. На *рис. 1* представлено структурну модель пропонованого аналітичного методу управління підприємства.

Дана структурна модель аналітичного методу ґрунтується на узагальненнях змісту і структури сучасних економічних методів управління, зокрема збалансованої системи показників, стратегічних карт, призма ефективності, системи бізнес-вимірників. Одне з центральних місць у даному методі займають вимірники, критерії ефективності та ключові фактори ефективності, саме вони утворюють аналітичне забезпечення методу.

Отже, сучасні економічні методи управління все більше ґрунтуються на аналітичному забезпеченні, що дозволяє відносити їх до нового класу економічних методів управління: економіко-аналітичних. При цьому при налаштуванні нових методів управління на підприємстві в сучасних умовах, перш за все, слід звернути увагу на стан і рівень розробки саме вимірників, критеріїв ефективності та ключових факторів ефективності, оскільки функції управління безпосередньо їх використовують. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Денисов А. Ю.** Экономическое управление предприятием и корпорацией / А. Ю. Денисов. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2002. – 416 с.
2. **Гриньова В. М.** Управление предприятием в условиях развития рынка: научное издание / В. М. Гриньова, М. М. Новицова, О. М. Красносова та ін. – Харків: ХДЕУ, 2003. – 168 с.
3. **Дороніна М. С.** Управление экономическими та социальными процессами предприятия: монография / М. С. Дороніна. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2003. – 444 с.
4. **Кизим М. О.** Збалансована система показників: монография / М. О. Кизим, А. А. Пилипенко, В. А. Зінченко. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 192 с.
5. **Малярець Л. М.** Збалансована система показників в оцінці діяльності підприємства: монография / Л. М. Малярець, А. В. Штеревея. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. – 180 с.
6. **Каплан Р.** Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 512 с.
7. **Нили Э.** Призма эффективности: Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им / Энди Нили, Крис Адамс, Майк Кеннерли / Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. – 400 с.
8. **Фелпс Б.** Умные бизнес-показатели: Система измерений эффективности как важный элемент менеджмента / Боб Фелпс / Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2004. – 312 с.
9. **Измерение результативности компании** / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 220 с.

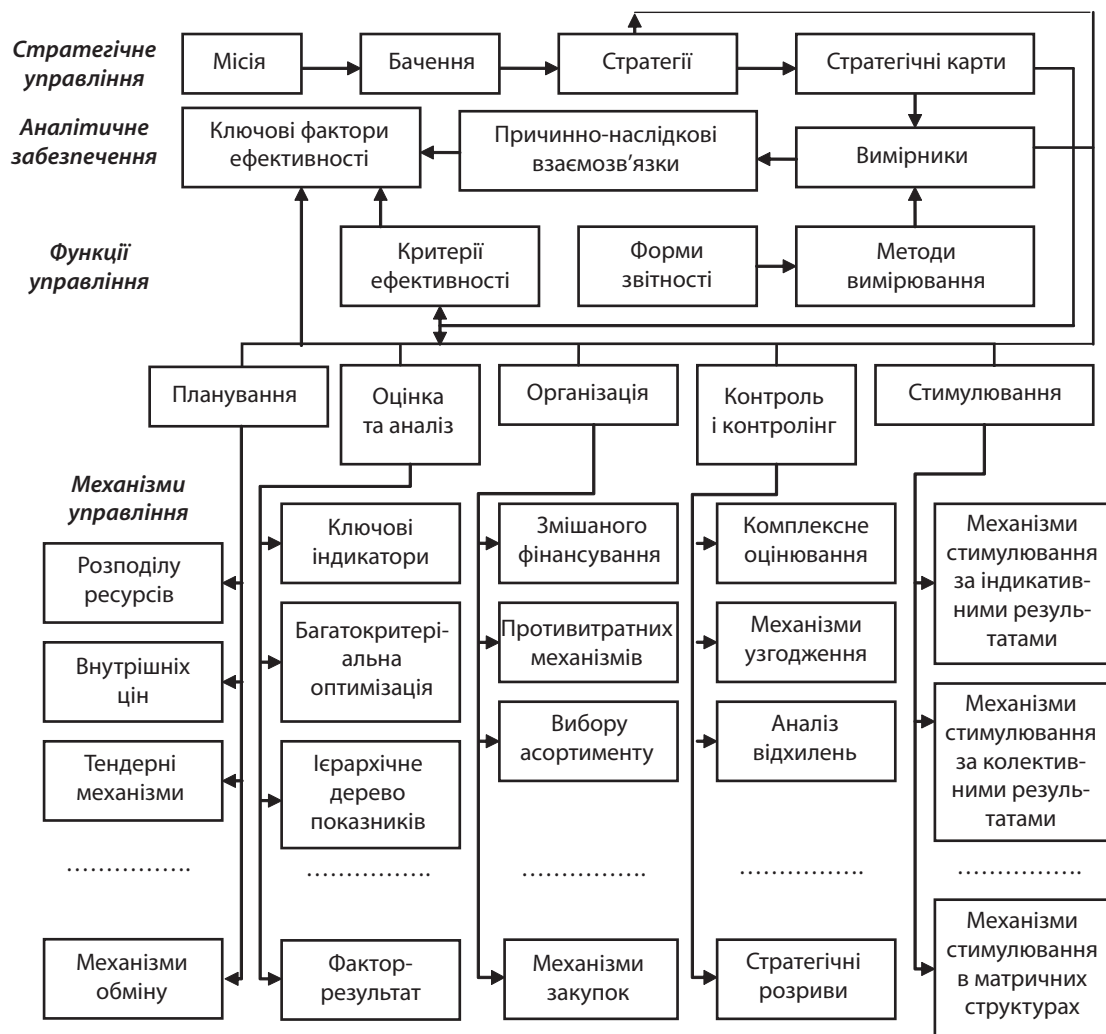


Рис. 1. Структурна модель аналітичного методу управління

10. Малярєць Л. М. Збалансована система показників як інструмент визначення стратегії підприємства в умовах кризи : монографія / Л. М. Малярєць, О. В. Ачкасова. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. – 304 с.

11. Нівен П. Р. Діагностика збалансованої системи показників: Підтримуючи максимальну ефективність / Пол Р. Нівен / Пер. з англ.; [За наук. ред. М. Горського. – Дніпропетровськ : Балас Бізнес Букс, 2006. – 256 с.

REFERENCES

Denisov, A. Yu. *Ekonomicheskoe upravlenie predpriiatiem i korporatsiei* [Economic management of businesses and corporations]. Moscow: Delo i Servis, 2002.

Doronina, M. S. *Upravlinnia ekonomichnymy ta sotsialnymy protsesamy pidpriemstva* [Managing the economic and social processes of the enterprise]. Kharkiv: Vyd-vo KhDEU, 2003.

Felps, B. *Umnye biznes-pokazateli: Sistema izmereniy effektivnosti kak vazhnyy element menedzhmenta* [Smart Business indicators: measurement system efficiency as an important element of management]. Dnepropetrovsk: Balans Biznes Buks, 2004.

Hrynyova, V. M. et al. *Upravlinnia pidpriemstvom v umovakh rozvytku rynku* [Enterprise Management in the development market]. Kharkiv: KhDEU, 2003.

Izmerenie rezultativnosti kompanii [Measuring the performance of the company]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2006.

Kaplan, R. *Strategicheskie karty. Transformatsiia nematerialnykh aktivov v materialnye rezultaty* [Strategy maps. Transformation

of intangible assets into tangible results]. Moscow: Olimp-Biznes, 2005.

Kyzym, M. O., Pylypenko, A. A., and Zinchenko, V. A. *Zbalansovana sistema pokaznykiv* [Balanced Scorecard]. Kharkiv: INZhEK, 2007.

Maliarets, L. M., and Shtereveria, A. V. *Zbalansovana sistema pokaznykiv v otsyntsi diialnosti pidpriemstva* [Balanced Scorecard in the evaluation of the company]. Kharkiv: Vyd-vo KhNEU, 2008.

Maliarets, L. M., and Achkasova, O. V. *Zbalansovana sistema pokaznykiv yak instrument vyznachennia stratehii pidpriemstva v umovakh kryzy* [Balanced Scorecard as a tool for defining business strategy in a crisis]. Kharkiv: Vyd-vo KhNEU, 2012.

Nili, E., Adams, K., and Kennerli, M. *Prizma effektivnosti: Karta sbalansirovannykh pokazateley dlia izmereniia uspekha v biznese i upravleniia nim* [Prism efficiency: the balanced scorecard for measuring success in business and managing it]. Dnepropetrovsk: Balans-Klub, 2003.

Nyven, P. R. *Diahnostyka zbalansovanoi systemy pokaznykiv: Pidtrymuiuchy maksimalnu efektyvnist* [Balanced Scorecard Diagnostics: Maintaining peak efficiency]. Dnepropetrovsk: Balans Biznes Buks, 2006.

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПРИОРИТЕТНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ФУНКЦИЙ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ АДАПТИВНОЙ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА

© 2015 ПЕТРЕНКО А. А.

УДК 331.36:338.45

Петренко А. А. Методический подход к определению приоритетности управленческих функций при формировании адаптивной системы профессионального обучения персонала

Целью работы является теоретическое обоснование и описание апробации на практике методического подхода к нахождению приоритетности функций управления в процессе формирования и развития адаптивной системы профессионального обучения персонала (СПОП). На основе признаков адаптивных систем был сформирован перечень мероприятий для формирования адаптивной СПОП в рамках функционального подхода. Использование метода иерархий позволяет получить исходные данные для реализации предложенного методического подхода на практике при разделении массива исследуемых предприятий на три группы: с высоким, средним и низким уровнями адаптации СПОП. Расчеты приоритетности управленческих функций и отдельных мероприятий в рамках каждой функции выполняются с помощью программы Expert Choice. Экономическая интерпретация результатов исследования позволяет сделать выводы о том, что для предприятия с низким уровнем адаптации приоритетными являются планирование и организация процесса формирования адаптивной СПОП, а для предприятий со средним и высоким уровнями адаптации СПОП повышается приоритетность функции мотивации и контроля. Результаты исследования приоритетности отдельных мероприятий позволяют сформировать расширенные рекомендации для повышения адаптации СПОП для всего массива исследуемых промышленных предприятий.

Ключевые слова: адаптивное управление, профессиональное обучение, функциональный подход, приоритетность функций управления.

Рис.: 4. **Табл.:** 5. **Библ.:** 9.

Петренко Александр Александрович – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)
E-mail: petrenko10@inbox.ru

УДК 331.36:338.45

UDC 331.36:338.45

Петренко О. О. Методичний підхід до визначення пріоритетності управлінських функцій при формуванні адаптивної системи професійного навчання персоналу

Petrenko O. O. A Methodical Approach to Prioritization of Managerial Functions in the Formation of Adaptive System for Professional Training of Staff

Метою роботи є теоретичне обґрунтування та опис апробації на практиці методичного підходу щодо дослідження пріоритетності функцій управління в процесі формування та розвитку адаптивної системи професійного навчання персоналу (СПНП). На основі ознак адаптивних систем було сформовано перелік заходів для формування адаптивної СПНП у рамках функціонального підходу. Використання методу ієрархії дозволяє отримати вихідні дані для реалізації запропонованого методичного підходу на практиці при поділі масиву досліджуваних підприємств на три групи: з високим, середнім і низьким рівнями адаптації СПНП. Розрахунки пріоритетності управлінських функцій і окремих заходів у рамках кожної функції проводяться з використанням програми Expert Choice. Економічна інтерпретація результатів дослідження дозволяє зробити висновки, що для підприємства з низьким рівнем адаптації пріоритетними є планування та організація процесу формування адаптивної СПНП, а для підприємств із середнім і високим рівнями адаптації СПНП підвищується пріоритетність функції мотивації та контролю. Результати дослідження пріоритетності окремих заходів дозволяють сформувати розширені рекомендації для підвищення адаптації СПНП для всього масиву досліджуваних промислових підприємств.

The publication is aimed at a theoretical substantiation and description of a methodical approach to identifying priority of management functions in the process of formation and development of the adaptive system of professional training of staff (SPTS). On the basis of characteristics of adaptive systems, a list of measures for the formation of an adaptive SPTS within the limits of the functional approach has been composed. Use of the method of hierarchies provides for obtaining the baseline data for implementation of the proposed methodical approach in practice, when the array of the studied companies is split into three groups: with high, medium and low levels of the SPTS-adaptation. Calculations of priority of managerial functions as well as individual measures within each of the functions are performed by using the software Expert Choice. Economic interpretation of the research results allows to draw conclusions about priority of planning and organization of the process of formation of an adaptive SPTS for enterprises with low level of adaptation, as for enterprises with medium or high level of the SPTS-adaptation, the priority of the function of motivation and control increases. Results of studying the priority of selected measures allow to generate advanced recommendations for improving the SPTS-adaptation for the entire array of the surveyed industrial enterprises.

Ключові слова: адаптивне управління, професійне навчання, функціональний підхід, пріоритетність функцій управління.

Key words: adaptive management, professional training, functional approach, priority of management functions.

Рис.: 4. **Табл.:** 5. **Бібл.:** 9.

Рис.: 4. **Табл.:** 5. **Бібл.:** 9.

Петренко Олександр Олександрович – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)
E-mail: petrenko10@inbox.ru

Petrenko Olesandr O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Management, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)
E-mail: petrenko10@inbox.ru

Ускорение процесса обновления знаний и стремительный научно-технический прогресс требуют от субъектов хозяйствования применения гибких моделей управления. При таких условиях одним из альтернативных вариантов является использование адаптивных систем. Система профессионального обуче-

ния персонала (СПОП) имеет открытый характер, и ей могут быть присущи свойства адаптивных систем.

Профессиональное обучение сотрудников – это актуальная тема исследования для ведущих ученых-экономистов, таких как М. Армстронг, Л. Балабанова, О. Босак, Н. Гавкалова, В. Гринева, М. Дрозач, А. Колот,

Н. Маркова, В. Савченко, В. Щербак. Многие из указанных ученых рассматривают обучение сотрудников как сложную систему, которой необходимо непрерывное развитие. Также стоит отметить, что ряд ученых занимаются исследованием теории адаптивных систем: Р. Акофф, С. Алексеев, В. Бова, Т. Боровая, В. Денисов, Г. Ельникова, Н. Кизим, А. Полякова, Е. Раевна и др.

Однако стоит отметить, что в научных трудах ведущих ученых-экономистов недостаточно внимания уделяется проблеме определения уровня адаптации при использовании экономико-математического моделирования; не построен алгоритм формирования именно адаптивной системы; достаточно редко используется функциональный подход, который бы способствовал ускорению принятия управленческих решений, направленных на повышение уровня адаптации системы.

Целью работы является теоретическое обоснование и описание апробации на практике методического подхода к определению приоритетности функций управления в процессе формирования и развития адаптивной системы профессионального развития работников.

Задачи, которые были решены для реализации поставленной цели:

- ✦ сформирован перечень мероприятий для формирования адаптивной СПОП в рамках функционального подхода;
- ✦ обоснованы этапы методического подхода к определению приоритетности управленческих функций в процессе формирования адаптивной СПОП промышленности.

Процесс формирования СПОП предполагает активное участие руководителей, а, следовательно, выполнение ими определенных управленческих функций. Обоснование методического подхода к определению приоритетности управленческих функций при формировании адаптивной СПОП необходимо начать с перечня этих функций, ведь в классической и современной литературе по менеджменту существует несколько их классификаций.

В рамках традиционного подхода выделяют четыре основные функции: планирование, организацию, мотивацию и контроль. Эффективность управления предприятием и его составляющими, в том числе и процессом формирования системы профессионального обучения работников, зависит от уровня реализации на практике всех четырех функций менеджмента, однако известно, что в зависимости от ситуации на предприятии возникает приоритетность отдельных управленческих функций.

Управления при формировании адаптивной СПОП промышленности предусматривает использование современных концепций, принципов и методов обучения. На основе научного обзора при изучении теории адаптивного управления были обоснованы принципы формирования адаптивной СПОП: непрерывного развития и адаптивности; плановости; целеустремленности; системности обучения; ускоренного движения информации; индивидуального подхода; справедливости; синергичности; повышение компетентности; наставничества и коучинга [1–4].

Соотношение принципов формирования адаптивной СПОП и управленческих функций представлено в *табл. 1*.

Для реализации определенных принципов в рамках функционального подхода необходимо принимать управленческие решения, планировать и внедрять конкретные мероприятия.

Для формирования перечня мероприятий, направленных на формирование адаптивной системы профессионального обучения работников, которые исследуются методом анализа иерархий в рамках экспертного опроса, выбрано по четыре мероприятия из каждой функции менеджмента (*табл. 2*).

Выявление приоритетности функций управления системой профессионального обучения персонала в данной статье выполняется с использованием метода иерархий. Данный метод является сложным математическим инструментом, который позволяет через применение показателей, полученных экспертным методом, делать выводы о состоянии и возможных направлениях развития сложных экономических систем.

Таблица 1

Принадлежность принципов формирования адаптивной СПОП к функциям управления

Принцип	Функция управления			
	Планирование	Организация	Мотивация	Контроль
Непрерывного развития и адаптивности	+	+	+	+
Плановости	+			
Целенаправленности	+			+
Системности обучения		+		
Ускоренного движения информации		+		
Индивидуального подхода	+	+	+	+
Справедливости			+	
Синергичности		+		+
Повышения компетентности	+	+		+
Наставничества и коучинга		+		

Функции управления и мероприятия, направленные на формирование адаптивной СПОП промышленности

Функция	Мероприятия, которые способствуют реализации функции
Планирование	Определение потребности в обучении Утверждение планов обучения и постановка целей обучения Планирование бюджета обучения Учет влияния внешней среды (рынок труда, деятельность конкурентов, изменения законодательства)
Организация	Состояние материально-технической базы для проведения обучения на предприятии Выбор форм и методов обучения (учет баланса между внешним и внутренним обучением) Организация самообразования работников Организация наставничества, коучинга и ротации
Мотивация	Стимулирование работников с учетом результатов обучения Реализация системы стимулирования наставников, коучей Повышение лояльности работников Повышение средней заработной платы работников
Контроль	Определение экономической эффективности от обучения Контроль над уровнем компетентности персонала (соответствие текущим требованиям производства и рынка) Контроль над процессом самообразования работников Контроль над процессом наставничества, коучингом и ротации

Реализация метода анализа иерархий может происходить по следующим этапам:

- 1) построение иерархии модели проблемы в виде альтернативных вариантов достижения цели и критериев для оценки качества альтернатив;
- 2) попарное сравнение всех элементов иерархии;
- 3) выполнение математических расчетов с целью синтеза глобальных приоритетов альтернатив с использованием линейного свертывания приоритетов;
- 4) проверка суждений и согласованности;
- 5) экономические интерпретации, принятие решений на основе результатов исследования.

Иерархия модели проблем для анализа приоритетности функций управления в процессе формирования адаптивной СПОП: целью исследования выступает определение приоритетности функций управления; уровни-критерии (мероприятия, которые положены для реализации функций управления); альтернативы – это функции: планирование, организация, контроль, мотивация.

Данный анализ приоритетности функций управления выполнялся параллельно с исследованием уровня адаптации СПОП на десяти промышленных предприятиях Харькова [5]. Условное разделение предприятий на три группы по уровню адаптации (с низким, средним и высоким уровнем адаптации) служит дополнительной

информацией, без которой невозможно проведение комплексного метода МАИ.

Результаты в ходе парных сравнений могут быть представлены в виде симметричной матрицы. Элементом матрицы $a(i, j)$ является интенсивность проявления элемента иерархии i относительно элемента иерархии j , оценка которой устанавливается по шкале интенсивности Саати от 1 до 9 [6] (табл. 3).

По результатам проведенного сравнения исчисляются коэффициенты важности соответствующих элементов иерархического уровня: функций и мероприятий, которые положены в основу реализации функции. Этапы определения приоритета функции управления для предприятий с разным уровнем адаптации СПОП приведены на рис. 1.

Проведение анализа методом иерархий в современных условиях целесообразно выполнять с использованием программного продукта Expert Choice. Основным массивом данных для проведения исследования являются результаты попарного сравнения сначала в рамках отдельных управленческих функций СПОП, а также сравнение значимости мероприятий.

На рис. 2 приведены результаты попарного сравнения мероприятий, которые положены в основу ре-

Таблица 3

Интерпретация шкалы интенсивности метода анализа иерархий при исследовании приоритетности управленческих функций в процессе формирования адаптивной СПОП

Числовое значение	Интерпретация
1	Приблизительное равенство критериев
3	Умеренное превосходство одного критерия (альтернативы) над другим критерием (альтернативой)
5	Существенное превосходство
7	Значительное превосходство
9	Подавляющее превосходство
2, 4, 6, 8	Промежуточные оценки между соседними условиями

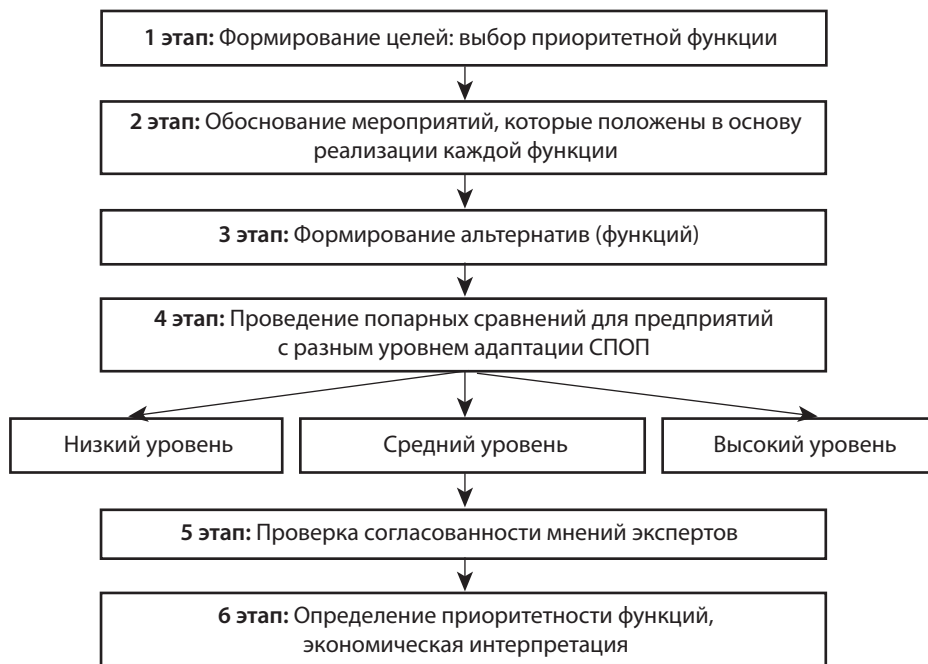


Рис. 1. Этапы методического подхода к определению приоритетности управленческих функций в процессе формирования адаптивной СПОП промышленности

лизации управленческих функций, для предприятий с низким уровнем адаптации СПНП.

На рис. 3 приведено попарное сравнение альтернатив приоритетности функций управления для предприятий с низким уровнем адаптации СПОП.

Согласно полученным результатам можно делать следующие выводы: предприятия, имеющие низкий уровень адаптации СПОП, должны больше внимания уделять функциям организации и планирования (коэффициенты интенсивности 0,416 и 0,393 соответственно). Мнения экспертов можно объяснить тем, что предприятия с низким уровнем адаптации СПОП должны, в первую очередь, быть направлены на более эффективное планирование и организацию процесса профессионального обучения, ведь текущее состояние функционирования системы профессионального обучения работников является неудовлетворительным.

Анализ мероприятий, которые положены в основу реализации функции «Планирование», показывает, что наибольший показатель интенсивности (0,5) имеет «Утверждение планов обучения, формирования целей обучения», на втором месте, по мнению экспертов, – «Определение потребности в обучении» (0,31), а наименьшие значения индекса интенсивности имеет «Учет внешних влияний» (0,119) и «Планирование бюджета обучения» (0,072).

Приоритетным направлением совершенствования функции «Организация» для предприятий с низким уровнем адаптации является правильный баланс между формами и методами обучения, между внешним и внутренним обучением, а также учет самообразования работников. Данное мероприятие имеет значение по шкале интенсивности 0,559. На втором и третьем месте, по оценке экспертов, размещены мероприятия,

касающиеся организации самообразования работников (0,179) и организация наставничества, коучинга и ротации работников (0,179).

Анализируя мнения экспертов относительно мер, которые положены в основу реализации функции мотивации, следует отметить, что высокое значение индекса интенсивности имеет «стимулирование работников с учетом результатов обучения» (0,585). Действительно, меры по увеличению заработной платы и повышению лояльности работников другими методами являются косвенными методами воздействия на систему профессионального обучения работников, тогда как премирование отдельных сотрудников за достижение высоких результатов в процессе обучения – прямой метод повышения интереса сотрудников к обучению и развитию [7].

Среди основных мероприятий, которые отнесены к группе «Контроль», в первую очередь, выделяется «Соответствие компетентности работников текущим требованиям производства». Данные мероприятия являются индикатором функционирования системы профессионального обучения работников, ведь все планы профессионального обучения должны быть направлены именно на приспособление работников к изменениям во внутренней и внешней среде, выражены через текущие требования производства и, соответственно, текущие и перспективные условия рынка. Именно поэтому данное мероприятие имеет значение индекса интенсивности на уровне 0,555, тогда как другие меры имеют следующие значения: контроль над наставничеством, коучингом и ротацией – 0,193, контроль над самообразованием работников – 0,175, определение экономической эффективности от обучения – 0,077.

Общая величина отношения согласованности (ВУ), рассчитанная в программе Expert Choice составляет 0,01, что свидетельствует об отсутствии противоречий в ходе экспертной оценки.

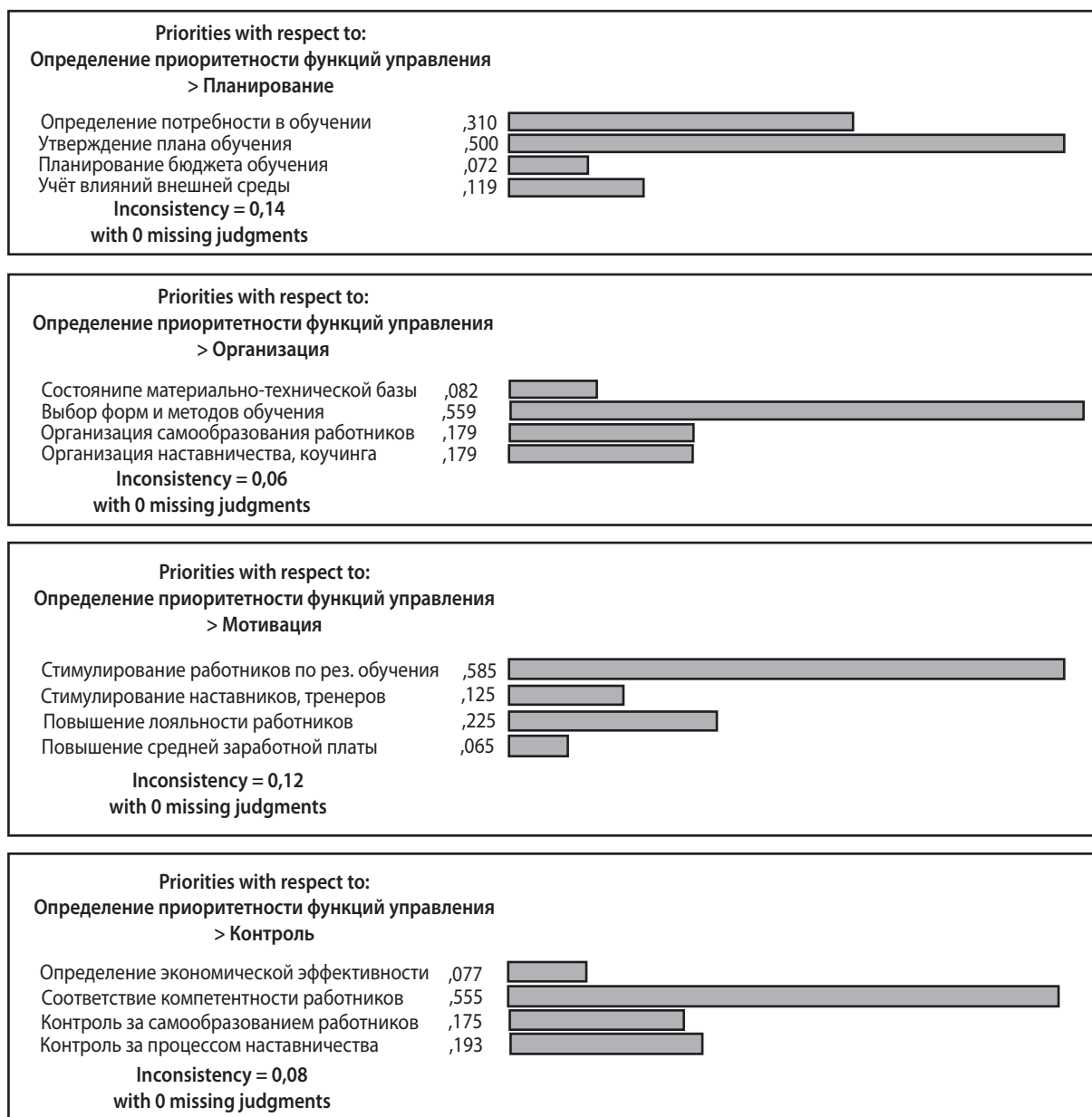


Рис. 2. Парное сравнение мероприятий, которые положены в основу реализации функций, для предприятий с низким уровнем адаптации СПОП

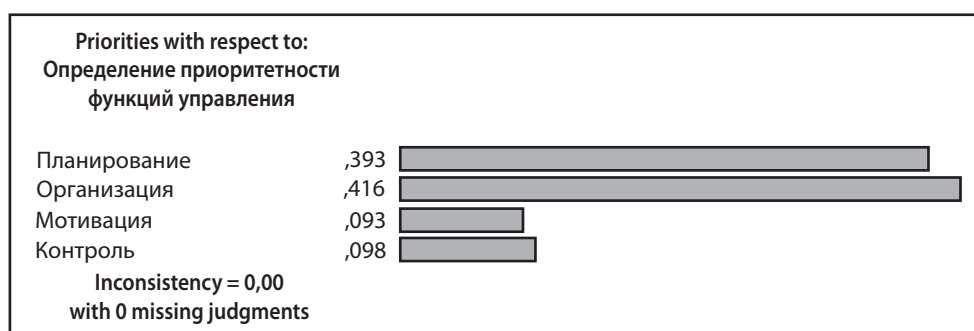


Рис. 3. Парное сравнение функций для предприятий с низким уровнем адаптации СПОП

Аналогично проводится исследование приоритетности функций управления для предприятий, отнесенных к группе со средним уровнем адаптации системы профессионального обучения работников (табл. 4).

Анализ результатов для предприятий со средним уровнем адаптации показывает, что, как и в предыдущей группе (с низкой степенью адаптивности), приоритетной функцией является организация. Однако следует

отметить, что усиливается влияние функции контроля и мотивации. Такие изменения произошли за счет снижения приоритетности функции планирования – значение показателя интенсивности составляет 0,158 (для группы с низким уровнем адаптации – 0,393). Далее проводится анализ приоритетности функций управления для предприятий с высоким уровнем адаптации системы профессионального обучения работников (табл. 5).

Таблица 4

Приоритетность функций управления для предприятий с средним уровнем адаптации СПОП

Функция	Приоритет	Коэффициент интенсивности
Организация	1	0,414
Контроль	2	0,309
Планирование	3	0,158
Мотивация	4	0,119

Таблица 5

Приоритетность функций управления для предприятий с высоким уровнем адаптации СПОП

Функция	Приоритет	Коэффициент интенсивности
Контроль	1	0,340
Организация	2	0,281
Мотивация	3	0,239
Планирование	4	0,140

Для данной группы предприятий с высоким уровнем адаптации СПОП приоритетной функцией управления является контроль (коэффициент интенсивности равен 0,340). Несмотря на то, что планирование – это функция, которая очень часто является определяющей для результата любого процесса, однако для предприятий с высоким уровнем адаптации она наименее приори-

тетна. Эксперты считают, что для данной группы предприятий присущ хорошо спланированный и организованный процесс реализации профессионального обучения, однако проблемы возникают из-за недостаточно эффективного контроля и мотивации работников [7–9].

График приоритетности функций управления в зависимости от уровня адаптации СПОП предприятий приведен на рис. 4.

Учитывая результаты исследования функций управления с использованием метода иерархий, следующей задачей является разработка рекомендаций, направленных на формирование адаптивной СПНП и дальнейшее повышение ее адаптации к воздействиям со стороны факторов внешней и внутренней среды.

ВЫВОДЫ

Научная новизна данной статьи заключается в том, что был усовершенствован методический подход к определению приоритетности управленческих функций в процессе формирования адаптивной СПОП промышленности. Дальнейшие научные исследования необходимо направить на построение математических моделей, которые будут способствовать измерению результативности применения разработанного методического подхода на практике. ■

ЛИТЕРАТУРА

- 1. Алексеев С. Б.** Адаптивное управление конкурентоспособностью предприятия / С. Б. Алексеев. – Донецк: ДонНУЭТ, 2007. – 165 с.
- 2. Бова В. Н.** Методы поддержки принятия решений в построение адаптивных моделей образовательных процессов / В. Н. Бова // Известия ЮФУ. Технические науки. – 2009. – № 5. – С. 221–225.
- 3. Кизим Н. А.** Адаптивные модели в системах принятия решений / Н. А. Кизим, Т. С. Клебанова, Л. С. Гурьянова, А. В. Милов, О. Ю. Полякова. – Х.: ИД «ИНЖЕК», 2007. – 364 с.
- 4. Раевнева Е. В.** Адаптивное управление поведением предприятия: категориальный базис / Е. В. Раевнева, Е. Н. Кучерук // Бизнес Информ. – Харьков, 2007. – № 6. – С. 122–130.

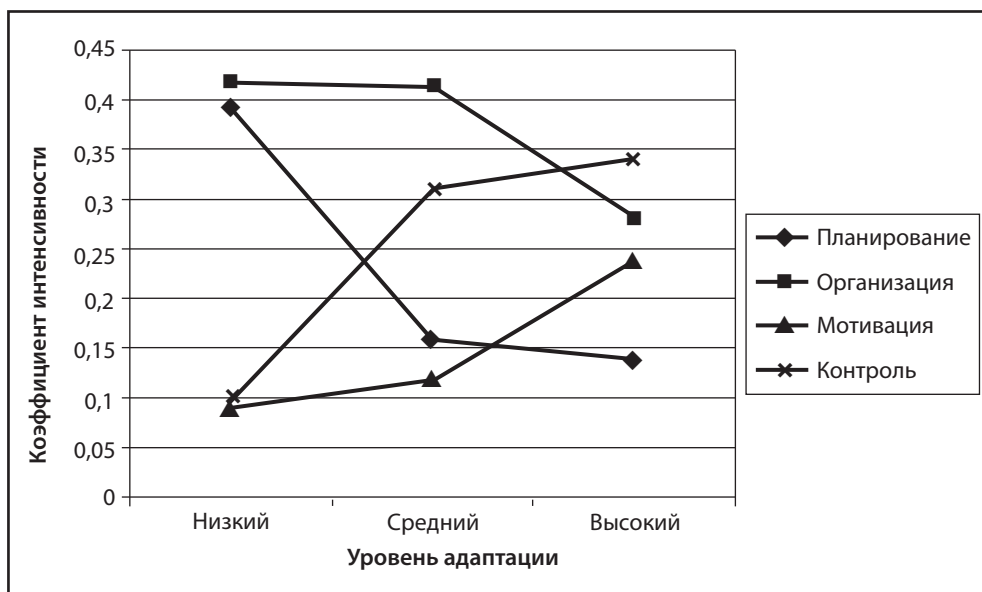


Рис. 4. Приоритетность функций управления в зависимости от уровня адаптации СПОП промышленности

5. Петренко А. А. Определение уровня адаптации системы профессионального обучения работников / А. А. Петренко // *Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования*. – 2013. – № 3. – С. 32–38.

6. Семенюта А. Н. Выбор управленческого решения с помощью системы поддержки принятия решений / А. Н. Семенюта, Т. В. Емельянова // *Потребительская кооперация. Менеджмент и маркетинг*. – 2013. – № 2(41). – С. 49–55.

7. Дрозач М. І. Професійне навчання персоналу на виробництві та удосконалення його організаційно-економічного механізму: автореф. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / М. І. Дрозач. – Київ, 2010. – 20 с.

8. Савченко В. А. Організаційно-економічні аспекти професійного навчання на виробництві: монографія / В. А. Савченко. – К.: НАПНУ «Інститут професійно-технічної освіти», 2012. – 152 с.

9. Босак О. В. Професійне навчання персоналу як фактор розвитку людських ресурсів організації / О. В. Босак // *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. – 2012. – № 3 (15). – С. 320–323.

REFERENCES

Alekseev, S. B. *Adaptivnoe upravlenie konkurentosposobnosti predpriiatiia* [Adaptive management of competitiveness of the enterprise]. Donetsk: DonNUET, 2007.

Bova, V. N. "Metody podderzhki priniatiia resheniy v postroenie adaptivnykh modeley obrazovatelnykh protsessov" [Methods for decision support in the construction of adaptive models of educational processes]. *Izvestiia YuFU. Tekhnicheskie nauki*, no. 5 (2009): 221-225.

Bosak, O. V. "Profesiine navchannia personalu iak faktor rozvytku liudskyykh resursiv orhanizatsii" [Vocational training as a factor in human resource development organization]. *Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 3 (15) (2012): 320-323.

Drozach, M. I. "Profesiine navchannia personalu na vyrobnytstvi ta udoskonalennia ioho orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu" [Professional training in production and improvement of organizational and economic mechanism]. *Avtoref. ... kand. ekon. nauk: 08.00.07*, 2010.

Kizim, N. A. *Adaptivnye modeli v sistemakh priniatiia resheniy* [Adaptive model of decision-making systems]. Kharkiv: INZhEK, 2007.

Petrenko, A. A. "Opredelenie urovnia adaptatsii sistemy professionalnogo obucheniia rabotnikov" [Determining the level of adaptation of the vocational training of workers]. *Innovatsionnaia ekonomika: perspektivy razvitiia i sovershenstvovaniia*, no. 3 (2013): 32-38.

Raevneva, E. V., and Kucheruk, E. N. "Adaptivnoe upravlenie povedeniem predpriiatiia: kategorialnyy bazis" [Adaptive control the behavior of the enterprise: the categorical basis]. *Biznes Inform*, no. 6 (2007): 122-130.

Savchenko, V. A. *Orhanizatsiino-ekonomichni aspekty profesiinoho navchannia na vyrobnytstvi* [Organizational-economic aspects of professional training in the workplace]. Kyiv: NAPNU «Instytut profesiino-tekhnichnoi osvity», 2012.

Semeniuta, A. N., and Emelianova, T. V. "Vybor upravlencheskogo resheniia s pomoshchiu sistemy podderzhki priniatiia resheniy" [The choice of management solutions with the help of a decision support system]. *Potrebitelskaia kooperatsiia. Menedzhment i marketing*, no. 2 (41) (2013): 49-55.

УДОСКОНАЛЕННЯ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ ЯК ЕЛЕМЕНТУ ПОСИЛЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

© 2015 СЕМЕНЧЕНКО А. В.

УДК 005.334:005.95

Семенченко А. В. Удосконалення кадрової безпеки як елементу посилення фінансово-економічної безпеки підприємства

Мета статті полягає у визначенні ключових завдань кадрової безпеки в складі фінансово-економічної безпеки та обґрунтуванні дієвих методів протидії загрозам кадрової безпеки підприємства. Приділено увагу визначенню поняття «кадрова безпека» та вдосконаленню класифікації ризиків та загроз кадрової безпеки підприємства. Уточнено завдання забезпечення кадрової безпеки, основними з яких є: своєчасне виявлення реальних і потенційних загроз життєво важливим інтересам підприємства з боку персоналу; ефективна протидія та боротьба з чинниками, що перешкоджають реалізації законних інтересів підприємства і його співробітників; збереження інтелектуальної та матеріальної власності компанії; виявлення причин і джерел нанесення компанії матеріального, психологічного, фізичного та іншого збитку з боку персоналу. На підставі зазначеного вище були визначені та вдосконалені функції кадрової безпеки в системі управління персоналом. Обґрунтовано дієві методи протидії загрозам кадрової безпеки підприємства, виявлено професійні компетентності, якими має володіти фахівець з цієї сфери. Розглянуто види професійно недопустимих якостей, серед яких: авторитарний стиль управління, конфліктність, внутрішня суперечливість, демагогічний стиль обговорень, інтриганство.

Ключові слова: кадрова безпека, фінансово-економічна безпека, управління кадровою безпекою, ризики та загрози безпеці, професійні компетентності.

Табл.: 3. **Бібл.:** 10.

Семенченко Андрій Володимирович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри управління персоналом та економіки праці, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: semenchenko_av@mail.ru

УДК 005.334:005.95

Семенченко А. В. Усовершенствование кадровой безопасности как элемента усиления финансово-экономической безопасности предприятия

Цель статьи заключается в определении ключевых задач кадровой безопасности в составе финансово-экономической безопасности и обосновании эффективных способов противодействия угрозам кадровой безопасности предприятия. Уделено внимание определению понятия «кадровая безопасность» и усовершенствованию классификации рисков и угроз кадровой безопасности предприятия. Уточнены задачи обеспечения кадровой безопасности, основными из которых являются: своевременное выявление реальных и потенциальных угроз жизненно важным интересам предприятия со стороны персонала; эффективное противодействие и борьба с факторами, препятствующими реализации законных интересов предприятия и его сотрудников; сохранение интеллектуальной и материальной собственности компании; выявление причин и источников нанесения компании материального, психологического, физического и иного ущерба со стороны персонала. Определены и усовершенствованы функции кадровой безопасности в системе управления персоналом. Обоснованы эффективные методы противодействия угрозам кадровой безопасности предприятия, выявлены профессиональные компетентности, которыми должен обладать специалист в этой области. Рассмотрены виды профессионально недопустимых качеств, среди которых: авторитарный стиль управления, конфликтность, внутренняя противоречивость, демагогический стиль обсуждения, интриганство.

Ключевые слова: кадровая безопасность, финансово-экономическая безопасность, управление кадровой безопасностью, риски и угрозы безопасности, профессиональные компетентности.

Табл.: 3. **Библ.:** 10.

Семенченко Андрей Владимирович – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры управления персоналом и экономики труда, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: semenchenko_av@mail.ru

UDC 005.334:005.95

Semenchenko A. V. Improvement of Personnel Security as an Element of Strengthening Financial-Economic Security of Enterprise

The article is aimed at identifying the key objectives of personnel security as component of the economic-financial security as well as substantiating effective ways to counter threats to personnel security of enterprise. Consideration is given to the definition of «personnel security» and improving the classification of risks and threats to the personnel security of enterprise. The objectives of ensuring the personnel security have been clarified, the most important of which are: timely identification of both actual and potential threats to the vital interests of enterprise on the part of staff; effective countering and combating factors impeding the realization of the legitimate interests of enterprise and its employees; preservation of intellectual and material property of company; identifying the causes and sources of causing material, psychological, physical and other damage to the company. Functions of personnel security in the system of personnel management have been determined and improved. Effective methods for countering threats to the personnel security of enterprise have been substantiated, the professional competences required of specialist in this field have been identified. Types of professionally unacceptable qualities were considered, among them: authoritarian style of management, propensity towards conflict, self-contradictoriness, demagogic style of discussion, intriguery.

Key words: personnel security, financial-economic security, management of personnel security, risks and threats to security, professional competences.

Tabl.: 3. **Bibl.:** 10.

Semenchenko Andrey V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Personnel Management and Labour Economics, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: semenchenko_av@mail.ru

Від економічних злочинів своїх співробітників сьогодні страждають понад 40% підприємств, втрачаючи в результаті крадіжки до 7% свого доходу, тобто керівництву потрібно постійно приймати адаптивні рішення, спрямовані на боротьбу з кадровими злочинами. Причому чим більше підприємство, тим вище в ньому відсоток злочинів співробітників.

Теоретичні аспекти дослідження системи кадрової безпеки розглядаються в роботах вітчизняних і зарубіжних авторів. Вагомий внесок у вивчення цих проблем зробили такі вчені, як: Алавердов А. Р. [1], Васильчак С. В. [2], Геєць В. М. [3], Іващенко Г. В., Кібанов О. Я., Кизим М. О., Клебанова Т. С., Козаченко Г. В. [4], Петров М. І., Подлужна Н. С. [5], Черняк О. І., Чумарін І. Г., Швець Н. К. [6] та ін.

Мета статті полягає у визначенні ключових завдань кадрової безпеки у складі фінансово-економічної безпеки та обґрунтуванні дієвих методів протидії загрозам кадрової безпеки підприємства.

Система безпеки – це комплекс організаційних і технічних заходів, спрямованих на виявлення, відображення і ліквідацію наслідків різних видів загроз діяльності організації. Кадрова безпека є однією з ключових підсистем економічної та корпоративної безпеки. Розглянемо деякі визначення провідних науковців у проблематиці кадрової безпеки.

Н. К. Швець розуміє кадрову безпеку організації як стан захищеності організації від ризиків і загроз, пов'язаних з персоналом [6]. А. Джобави і О. Черняк розкривають поняття кадрової безпеки з точки зору її цілей: «кадрова безпека – сукупність заходів, спрямованих на запобігання протиправних дій або сприяння їм з боку персоналу підприємства» [7].

І. Г. Чумарін вважає: «Кадрова безпека – це процес запобігання негативним впливам на економічну безпеку підприємства за рахунок ризиків і загроз, пов'язаних з персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами в цілому [8].

А. Я. Кибанов наводить найбільш повне визначення: «кадрова безпека – це генеральний напрямок кадрової роботи, сукупність принципів, методів, форм організаційного механізму з обробки цілей, завдань, спрямованих на збереження, зміцнення і розвиток кадрового потенціалу, на створення відповідального і високопродуктивного згуртованого колективу, здатного вчасно реагувати на постійно мінливі вимоги ринку з урахуванням стратегії розвитку організації» [9].

Мети корпоративної безпеки полягає в усуненні зовнішніх і внутрішніх загроз добробуту компанії, забезпеченні сприятливих умов реалізації її основних інтересів.

Звідси витікають і цілі кадрової безпеки:

- ✦ формування цілісного уявлення про кадрову безпеку та її взаємозв'язок з іншими елементами фінансово-економічної системи безпеки;
- ✦ визначення шляхів реалізації заходів, які забезпечують необхідний рівень кадрової безпеки.

Уточнимо завдання забезпечення кадрової безпеки. Це:

- ✦ своєчасне виявлення реальних і потенційних загроз життєво важливим інтересам підприємства з боку персоналу;
- ✦ ефективна протидія і боротьба з чинниками, що перешкоджають реалізації законних інтересів підприємства і його співробітників;
- ✦ збереження інтелектуальної та матеріальної власності компанії;
- ✦ виявлення причин і джерел нанесення компанії матеріального, психологічного, фізичного та іншого збитків з боку персоналу;
- ✦ розробка та реалізація механізму оперативного реагування на виникаючі негативні умови і тенденції розвитку компанії;

- ✦ збір інформації, аналіз, оцінка та запобігання небажаних і неправомірних дій співробітників відносно підприємства;
- ✦ запобігання проникненню в організацію кримінальних елементів і суб'єктів протиправної діяльності;
- ✦ формування вимог до співробітників щодо кадрової безпеки;
- ✦ складання нормативної документації, проведення інформаційно-роз'яснювальної роботи, моніторинг системи кадрової безпеки.

Як бачимо, першочерговим завданням забезпечення кадрової безпеки підприємства є виявлення загроз та ризиків. Відомо, що для їх оперативного виявлення необхідно чітко усвідомлювати їх систематизований перелік та вміти класифікувати. Найпростіша класифікація кадрових ризиків виділяє [10]:

- ✦ *посадовий ризик*, що проявляється у невідповідності самої посади видам діяльності, цілям, завданням, функціям і технологіям. Причинами його може бути перевантажений штатний розпис або нераціональний опис посади;
- ✦ *кваліфікаційно-освітній ризик*, суть якого полягає в невідповідності працівника посаді, що ним займається;
- ✦ *ризик зловживань і несумлінності*, що залежить від рівня роботи з підбору та найму персоналу, від ефективності діяльності служб безпеки, результативності контрольно-ревізійного апарата, від стилю керівництва, корпоративної культури;
- ✦ *ризик неприйняття співробітниками нововведень*.

Смагулов А. М. класифікує кадрові ризики в такий спосіб [4]:

- 1) ризики, пов'язані з підбором персоналу;
- 2) ризики, що з'являються в результаті неефективної мотивації персоналу;
- 3) ризики, пов'язані з інформаційною безпекою і захистом комерційної таємниці;
- 4) ризики, викликані наявністю в організації так званих груп ризику;
- 5) ризики, пов'язані зі звільненням працівників.

Для подолання означених ризиків необхідна чітка координація дій. У табл. 1 наведено функції кадрової безпеки в системі управління персоналом.

На оперативному рівні управління виявляється в підсистемах:

- ✦ *регулювання чисельності персоналу* – у формі використання формального підходу до відбору кандидатів на працевлаштування (наприклад, ігнорування процедур, що дозволяють виявити наявність у кандидата негативних особових якостей, які підвищують вірогідність його подальшого успішного вербування або шантажу);
- ✦ *контролю персоналу* – у формі відмови від застосування в організації формалізованих процедур моніторингу лояльності співробітників із залученням служби безпеки (наприклад, використання вказаною службою спеціальних мето-

Функції кадрової безпеки в системі управління персоналом

№ з/п	Функції	Роботи, що виконуються за функцією
1	Загальне керівництво	1) Централізоване управління системою кадрової безпеки; 2) періодичне публічне інформування персоналу
2	Правовий супровід	1) Представництво в органах судової влади з питань трудових спорів; 2) розробка контрактів з персоналом підприємства; 3) участь у конфліктній комісії по вирішенню трудових спорів
3	Технічне забезпечення	1) Розробка комп'ютерних програм для системи кадрової безпеки; 2) безпека комп'ютерних даних системи кадрової безпеки; 3) консультації з технічних питань
4	Організація безпечного прийому та вивільнення персоналу	1) Психодіагностичне тестування персоналу при прийомі на роботу, вивільненні і в процесі праці; 2) сприяння в подальшому працевлаштуванні при звільненні персоналу; 3) ведення бази даних особистих справ персоналу
5	Розвиток персоналу	1) Розробка і реалізація програми психологічних тренінгів особистісного розвитку, згуртування, командних тренінгів; 2) навчання персоналу загальним і спеціальним методам розпізнавання шахрайських дій з боку клієнтів підприємства та інших контрагентів; 3) навчання менеджерів всіх рівнів способам виявлення та запобігання неправомірних дій підлеглих; 4) навчання персоналу методам захисту інформації та інтелектуальної власності
6	Умови праці та ергономіка	1) Розробка робочих приміщень з урахуванням індивідуальних особливостей персоналу; 2) постійний моніторинг психологічного стану персоналу від перебування на робочому місці за розробленими показниками
7	Забезпечення лояльності	1) Проведення оперативного контролю робочих телефонних переговорів та електронної пошти співробітників; 2) профілактика поведінки, яка відхиляється від норми (чутки, інтриги, привілеї, пільги, плітки); 3) виявлення нелояльного персоналу і розслідування дій щодо крадіжок, комерційного шпигунства, протидії статутної діяльності
8	Попередження стресів (залежностей)	1) Розробка програм психічного і фізичного здоров'я персоналу підприємства; 2) розробка та впровадження програми щодо адекватного режиму робочих навантажень

дів контролю ступеня реальної задоволеності співробітників своїми відносинами з працедавцем і безпосереднім керівником);

- ✦ мотивації персоналу – у формі відсутності формалізованих процедур заохочення за високі трудові результати або покарання за відповідні порушення (наприклад, кращим способом профілактики корупції з боку відповідного контингенту керівників, фахівців та службовців організації є їх мотивація у формі встановлення фіксованого відсотка від благополучно завершених контрактів).

У закордонній практиці кадрові ризики класифікуються на дві групи [5]. До *першої* з них відносяться кадрові ризики кількісного характеру, пов'язані з недостатністю або надлишком персоналу у конкретній організації. Вони можуть проявлятися у формі різноманітних втрат через невідповідність фактичної чисельності співробітників поточним потребам підприємства та містять у собі:

- ✦ ризики несвоечасного заміщення зновустворених робочих місць або тих, що вивільнилися;

- ✦ ризики несвоечасного скорочення чисельності персоналу незавантажених підрозділів організації;

- ✦ ризики диспропорцій чисельності персоналу різних підрозділів, що характеризуються надлишковою чисельністю персоналу в одних відділах і наявністю вакантних робочих місць в інших.

До *другої* групи віднесені кадрові ризики якісного характеру, пов'язані з невідповідністю фактичних характеристик наявного в організації персоналу висунутих до нього вимогам.

У свою чергу якісні ризики містять у собі:

- ✦ ризики недостатньої кваліфікації персоналу;
- ✦ ризики відсутності в конкретних співробітників необхідних професійних якостей (досвіду роботи на даній посаді, відповідальності, ретельності, творчого потенціалу, охайності);
- ✦ ризики нелояльності персоналу;
- ✦ ризики відсутності в конкретних співробітників необхідних особистісних якостей (ерудиції, психологічної стійкості, комунікабельності, аналітичних якостей).

За даними досліджень, 45% компаній по всьому світу активно займаються питаннями забезпечення кадрової безпеки підприємств. Установлено, що в 33 країнах світу серед 7800 компаній найактивнішу політику управління кадровою безпекою ведуть у Північноамериканській зоні вільної торгівлі [9]. Проте звертати увагу на цю проблему компанії починають лише тоді, коли особисто відчувають нестачу грошей у компанії.

У рейтингу країн, в яких власники компаній частіше за інших тримають службу безпеки, лідирують Філіппіни (72%), Мексика (71%) і Росія (63%). 95% збитків на підприємствах США утворюється за особистої участі персоналу підприємств і тільки 5% – у наслідок дій клієнтів та інших осіб. Статистичні дані Європейського Союзу показують, що приблизно 58% відомих випадків шахрайства й зловживань припадає на частку службовців, 30% – менеджерів, а 12% – топ-менеджерів і власників [4].

Окрім виявлення загроз, науковці також продовжують пошук найбільш впливових методів протидії їм. Якщо проаналізувати наявну інформацію в науковій літературі з питання протидії загрозам та ризикам кадрової безпеки, маємо можливість відобразити класифікацію методів протидії ризикам і загрозам кадрової безпеки в *табл. 2*.

З метою удосконалення кадрової безпеки розглянемо види професійно недопустимих якостей:

- 1) авторитарний стиль управління – упертість, жорсткість, агресивність, догматичність, диктат, нетерпимість до інших думок;
- 2) конфліктність – запальність, некерованість, грубість, емоційна нестійкість;

3) внутрішня суперечливість – безвольність, метушливість, невпевненість, низький самоконтроль, проблеми з концентрацією уваги і пам'яттю;

4) демагогічний стиль обговорень – пуста багатослівність, індивідуалістичність, пасивність, байдужість, неконструктивність;

5) інтриганство – розпалювання конфліктів, брехливість, лицемірство, загострення протиріч, маніпулювання людьми.

Якщо співробітник не володіє професійно неприпустимими якостями, це ще не гарантує, що він не буде представляти небезпеку для підприємства.

У найбільш узагальненому вигляді для соціальної сфери та сфери криміногенних небезпек можна виділити три типи особистості [10]:

- ✦ *тип жертви* – віктимний тип особистості. Особистість, підвладна ризику стати жертвою небезпеки у зв'язку з бездіяльністю, недалекоглядністю, нездатністю передбачити, уникати небезпеки і якщо треба діяти;
- ✦ *безпечний тип особистості* – особистість, здатна аналізувати ризики, передбачити небезпеки і загрози, що залежать і не залежать від її діяльності, уникати небезпеки і небезпечних ситуацій, і в разі необхідності діяти раціонально і з усією відповідальністю і розумінням того, що відбувається;
- ✦ *особистість агресорного типу* (соціально небезпечний тип особистості) можна охарактеризувати як особистість, діяльність якої частково є причиною небезпечної ситуації та носить соціально небезпечний характер, вплив спрямовано на інших членів соціуму, наприклад, хулі-

Таблиця 2

Класифікація методів протидії загрозам кадрової безпеки

Класифікаційна ознака	Методи протидії загрозі
За часом реалізації	Профілактичні, або превентивні, використовуються для запобігання потенційних загроз або на стадії їх фактичного зародження;
	присікаючі, або відбиваючі, використовуються для протидії вже реалізованим загрозам з метою повного запобігання або мінімізації пов'язаного з ними збитку;
	караючі, або репресивні, використовуються для покарання винуватців уже реалізованих загроз і мають своєю метою не стільки відшкодування вже завданої організації шкоди, скільки попередження реалізації аналогічних загроз надалі
За характером дії	Адміністративного характеру, які передбачають прийняття керівництвом організації тих чи інших адміністративних рішень, спрямованих або на профілактику потенційних загроз, або на покарання їх винуватців;
	економічного характеру, які або створюють необхідну мотивацію у співробітників як потенційних об'єктів загроз, або реалізуються у вигляді санкцій до співробітників як суб'єктам загроз;
	психологічного характеру, що використовуються переважно для профілактики можливих загроз і мають як колективну, так і індивідуальну спрямованість
За ступенем легітимності	Легітимного характеру, реалізація яких не суперечить не тільки чинному законодавству, але і нормам підприємницької етики в галузі трудових і конкурентних відносин;
	нелегітимного характеру, чия реалізація завжди суперечить нормам підприємницької етики, рідше передбачає певні порушення чинного законодавства, не пов'язані з притягненням винних до кримінальної відповідальності;
	кримінальні, факт їх реалізації завжди передбачає притягнення винних до кримінальної відповідальності

ганство (у даному випадку агресори – злочинці (хулігани) і жертви (потерпілі)).

Це найбільш узагальнена і проста характеристика. У реальному житті все складніше, тому для ефективного управління кадровою безпекою корисно розглядати і більш докладні типології особистостей. Люди приходять в організацію вже цілком сформованими особистостями, зі своїми характерними поглядами, особистісними якостями і особливостями поведінки. У сукупності ці характеристики формують якийсь тип людини, що дозволяє виділяти його серед інших людей і оцінювати придатність до тієї чи іншої роботи. Однією з найбільш популярних типологій є індикатор типів особистості Майерс – Бріггс (МВТІ). Також можна використовувати модель «Велика п'ятірка» та типологію характерів Карла Леонгарда.

Звичайно, що фахівець з управління кадровою безпекою на підприємстві мав необхідний досвід у даній області, тобто повинен володіти певними професійними компетентностями, які визначені в *табл. 3*.

Отже, у даному дослідженні визначено ключові завдання кадрової безпеки в складі фінансово-економічної безпеки та функції кадрової безпеки в системі управління персоналом; удосконалено класифікацію ризиків та загроз кадрової безпеки; обгрунтовано дієві методи протидії загрозам кадрової безпеки підприємства, а також виявлені професійні компетентності, якими має володіти фахівець з кадрової безпеки підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Алавердов А. Р. Конкуренція на внутрифірменном ринке труда: возможности и опасности для работодателя / А. Р. Алавердов // Современная конкуренция. – 2007. – № 1. – С. 51–57.
2. Васильчак С. В. Кадрова безпека підприємства – основа економічного розвитку / С. В. Васильчак, І. Р. Мацюняк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.12. – С. 122–128.

3. Геєць В. М. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : монографія / [В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк та ін.]. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 240 с.

4. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко : монографія. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.

5. Подлужна Н. С. Загрози кадровій безпеці та методи їх попередження в виробничо-комерційній діяльності підприємств / Н. Подлужна, О. Єгорова // Схід. – 2010. – № 5. – С. 56–60.

6. Швець І. Б. Економічна безпека в управлінні персоналом / І. Б. Швець // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2009. – Вип. № 36-1. – С. 179–184.

7. Назарова Г. Передумови створення системи кадрової безпеки підприємства / Г. Назарова // Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України. – 2010. – Вип. 15. – С. 34–37.

8. Чумарин І. Г. Что такое кадровая безопасность компании? / И. Г. Чумарин // Кадры предприятия. – 2003. – № 2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kapr.ru/articles/2003/2/519.html>

9. Кадрова безпека підприємства // Праця і закон. – 2011. – № 6 (138) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.hrd.com.ua/index.php/priz/arhivpriz/248-6-138>

10. Лащенко О. Ю. Кадрова безпека як підсистема в системі економічної безпеки підприємства / О. Ю. Лащенко. – Суми : Видавництво «Довкілля», 2003. – 326 с.

REFERENCES

- Alaverdov, A. R. "Konkurentsia na vnutrifirmennom rynke truda: vozmozhnosti i opasnosti dlia rabotodatelia" [Competition in intra labor market: opportunities and risks for the employer]. *Sovremennaia konkurentsia*, no. 1 (2007): 51-57.
- Chumarin, I. G. "Chto takoe kadrovaia bezopasnost kompanii?" [What is a personnel security company?]. <http://www.kapr.ru/articles/2003/2/519.html>
- Heiets, V. M. et al. *Modeliuvannia ekonomichnoi bezpeky: derzhava, rehion, pidpriemstvo* [Simulation economic security: state, region, enterprise]. Kharkiv: INZhEK, 2006.
- Kozachenko, H. V., Ponomaryov, V. P., and Liaschenko, O. M. *Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: sutnist ta mekhanizm zabez-*

Таблиця 3

Професійні компетентності, якими має володіти фахівець з кадрової безпеки підприємства

№ з/п	Професійні компетентності
1	Здатність до розуміння сутності системи безпеки підприємства
2	Здатність до розуміння сутності економічної безпеки підприємства
3	Здатність до розуміння сутності кадрової безпеки підприємства
4	Здатність до розуміння безпечного середовища господарювання підприємства
5	Здатність до організації системи протидії відповідним погрозам, включаючи розподіл функцій, повноважень і відповідальності між суб'єктами управління
6	Здатність до застосування методів протидії загрозам, пов'язаним із протиправними та недобросовісними діями персоналу підприємства
7	Здатність до реалізації процесу відсіву потенційно нелояльних співробітників уже на стадії їх відбору в процесі працевлаштування і під час проходження ними випробувального терміну
8	Здатність до організації спеціального навчання співробітників правилам забезпечення кадрової безпеки підприємства
9	Здатність до організації контролю відповідальності персоналу щодо дотримання відповідних правил і його лояльності
10	Здатність до організації мотивації персоналу щодо ефективного забезпечення інформаційної та майнової безпеки підприємства

pechennia [The economic security of the enterprise: the nature and mechanism of security]. Kyiv: Libra, 2003.

"Kadrova bezpeka pidpriemstva" [Personnel security]. <http://www.hrd.com.ua/index.php/priz/arhivpriz/248-6-138>

Lashchenko, O. Yu. *Kadrova bezpeka iak pidsystema v systemi ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva* [Personnel security as a subsystem in the system of economic security]. Sumy: Dovkillia, 2003.

Nazarova, H. "Peredumovy stvorennia systemy kadrovoi bezpeky pidpriemstva" [Background of the personnel system security]. *Rehionalni aspekty rozvytku produktyvnykh syl Ukrainy*, no. 15 (2010): 34-37.

Podluzhna, N., and Yehorova, O. "Zahrozy kadrovii bezpetsi ta metody ikh poperedzhennia v vyrobnycho-komertsiiinii diialnosti pidpriemstv" [Threats to security personnel and methods of prevention in industrial and commercial activity]. *Skhid*, no. 5 (2010): 56-60.

Shvets, I. B. "Ekonomichna bezpeka v upravlinni personalom" [Economic security in personnel management]. *Naukovi pratsi DonNTU. Seriya ekonomichna*, no. 36-1 (2009): 179-184.

Vasylchak, S. V., and Matsiuniak, I. R. "Kadrova bezpeka pidpriemstva - osnova ekonomichnoho rozvytku" [Personnel security of enterprise - the basis of economic development]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 19.12 (2009): 122-128.

UDC 339.138:334735(477)

THE COMPLEX SYSTEM FOR MANAGEMENT OF MARKETING COMMUNICATIONS IN ENTERPRISES

© 2015 STETSENKO V. V.

UDC 339.138:334735(477)

Stetsenko V. V. The Complex System for Management of Marketing Communications in Enterprises

The article is aimed to highlight the issue of organizational provisions for the marketing communications management process at the consumer cooperation enterprises in Ukraine. It is suggested to consider the complex system for management of marketing communications in the indicated enterprises as a set of management, information, financial, material, and other resources in the field of communications, which ensure the readiness and the ability of enterprises to interact with community, to influence the latter, to organize its appropriate actions taking into account changes in competition and the external marketing environment. It is specified that the complex system for management of marketing communications covers three blocks: information system for management of marketing communications (accumulation of information resources and management of the internal information resources), system for marketing management of communications (planning, implementation, control) and system for support of marketing communications (HR, marketing and anti-crisis support).

Key words: marketing communications, management, information system for management of marketing communications, system for marketing management of communications, system for support of marketing communications.

Fig.: 1. **Bibl.:** 8.

Stetsenko Volodymyr V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Theory and Applied Economics, Poltava University of Economics and Trade (vul. Kovalya, 3, Poltava, 36014, Ukraine)

E-mail: vladimirfun@gmail.com

УДК 339.138:334735(477)

Стеценко В. В. Комплексна система управління маркетинговими комунікаціями на підприємствах

Метою статті є висвітлення питання організаційного забезпечення процесу управління маркетинговими комунікаціями на підприємствах споживчої кооперації України. Комплексну систему управління маркетинговими комунікаціями на означених підприємствах запропоновано розглядати як сукупність управлінських, інформаційних, фінансових, матеріальних, допоміжних та інших ресурсів у сфері комунікацій, що забезпечать готовність і здатність підприємств взаємодіяти з громадськістю, впливати на неї, формувати її відповідні дії з урахуванням змін конкурентної боротьби та зовнішнього маркетингового середовища. Зазначено, що комплексна система управління маркетинговими комунікаціями охоплює три блоки: інформаційну систему управління маркетинговими комунікаціями (накопичення інформаційних ресурсів та управління внутрішніми інформаційними ресурсами), систему маркетингового управління комунікаціями (планування, реалізація, контроль) і систему підтримки маркетингових комунікацій (кадрова, маркетингова та антикризова підтримка).

Ключові слова: маркетингові комунікації, управління, інформаційна система управління маркетинговими комунікаціями, система маркетингового управління комунікаціями, система підтримки маркетингових комунікацій.

Рис.: 1. **Бібл.:** 8.

Стеценко Володимир Валерійович – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та прикладної економіки, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Україна)

E-mail: vladimirfun@gmail.com

УДК 339.138:334735(477)

Стеценко В. В. Комплексная система управления маркетинговыми коммуникациями на предприятиях

Целью статьи является освещение вопроса организационного обеспечения процесса управления маркетинговыми коммуникациями на предприятиях потребительской кооперации Украины. Комплексную систему управления маркетинговыми коммуникациями на указанных предприятиях предложено рассматривать как совокупность управленческих, информационных, финансовых, материальных, вспомогательных и других ресурсов в области коммуникаций, обеспечивающих готовность и способность предприятий взаимодействовать с общественностью, влиять на неё, формировать её соответствующие действия с учетом изменений конкурентной борьбы и внешней маркетинговой среды. Указано, что комплексная система управления маркетинговыми коммуникациями охватывает три блока: информационную систему управления маркетинговыми коммуникациями (накопление информационных ресурсов и управление внутренними информационными ресурсами), систему маркетингового управления коммуникациями (планирование, реализация, контроль) и систему поддержки маркетинговых коммуникаций (кадровая, маркетинговая и антикризисная поддержка).

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, управление, информационная система управления маркетинговыми коммуникациями, система маркетингового управления коммуникациями, система поддержки маркетинговых коммуникаций.

Рис.: 1. **Библ.:** 8.

Стеценко Владимир Валериевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и прикладной экономики, Полтавский университет экономики и торговли (ул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Украина)

E-mail: vladimirfun@gmail.com

pechennia [The economic security of the enterprise: the nature and mechanism of security]. Kyiv: Libra, 2003.

"Kadrova bezpeka pidpriemstva" [Personnel security]. <http://www.hrd.com.ua/index.php/priz/arhivpriz/248-6-138>

Lashchenko, O. Yu. *Kadrova bezpeka iak pidsystema v systemi ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva* [Personnel security as a subsystem in the system of economic security]. Sumy: Dovkillia, 2003.

Nazarova, H. "Peredumovy stvorennia systemy kadrovoi bezpeky pidpriemstva" [Background of the personnel system security]. *Rehionalni aspekty rozvytku produktyvnykh syl Ukrainy*, no. 15 (2010): 34-37.

Podluzhna, N., and Yehorova, O. "Zahrozy kadrovii bezpetsi ta metody ikh poperedzhennia v vyrobnycho-komertsiiinii diialnosti pidpriemstv" [Threats to security personnel and methods of prevention in industrial and commercial activity]. *Skhid*, no. 5 (2010): 56-60.

Shvets, I. B. "Ekonomichna bezpeka v upravlinni personalom" [Economic security in personnel management]. *Naukovi pratsi DonNTU. Seriya ekonomichna*, no. 36-1 (2009): 179-184.

Vasylchak, S. V., and Matsiuniak, I. R. "Kadrova bezpeka pidpriemstva - osnova ekonomichnoho rozvytku" [Personnel security of enterprise - the basis of economic development]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 19.12 (2009): 122-128.

UDC 339.138:334735(477)

THE COMPLEX SYSTEM FOR MANAGEMENT OF MARKETING COMMUNICATIONS IN ENTERPRISES

© 2015 STETSENKO V. V.

UDC 339.138:334735(477)

Stetsenko V. V. The Complex System for Management of Marketing Communications in Enterprises

The article is aimed to highlight the issue of organizational provisions for the marketing communications management process at the consumer cooperation enterprises in Ukraine. It is suggested to consider the complex system for management of marketing communications in the indicated enterprises as a set of management, information, financial, material, and other resources in the field of communications, which ensure the readiness and the ability of enterprises to interact with community, to influence the latter, to organize its appropriate actions taking into account changes in competition and the external marketing environment. It is specified that the complex system for management of marketing communications covers three blocks: information system for management of marketing communications (accumulation of information resources and management of the internal information resources), system for marketing management of communications (planning, implementation, control) and system for support of marketing communications (HR, marketing and anti-crisis support).

Key words: marketing communications, management, information system for management of marketing communications, system for marketing management of communications, system for support of marketing communications.

Fig.: 1. **Bibl.:** 8.

Stetsenko Volodymyr V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Theory and Applied Economics, Poltava University of Economics and Trade (vul. Kovalya, 3, Poltava, 36014, Ukraine)

E-mail: vladimirfun@gmail.com

УДК 339.138:334735(477)

Стеценко В. В. Комплексна система управління маркетинговими комунікаціями на підприємствах

Метою статті є висвітлення питання організаційного забезпечення процесу управління маркетинговими комунікаціями на підприємствах споживчої кооперації України. Комплексну систему управління маркетинговими комунікаціями на означених підприємствах запропоновано розглядати як сукупність управлінських, інформаційних, фінансових, матеріальних, допоміжних та інших ресурсів у сфері комунікацій, що забезпечать готовність і здатність підприємств взаємодіяти з громадськістю, впливати на неї, формувати її відповідні дії з урахуванням змін конкурентної боротьби та зовнішнього маркетингового середовища. Зазначено, що комплексна система управління маркетинговими комунікаціями охоплює три блоки: інформаційну систему управління маркетинговими комунікаціями (накопичення інформаційних ресурсів та управління внутрішніми інформаційними ресурсами), систему маркетингового управління комунікаціями (планування, реалізація, контроль) і систему підтримки маркетингових комунікацій (кадрова, маркетингова та антикризова підтримка).

Ключові слова: маркетингові комунікації, управління, інформаційна система управління маркетинговими комунікаціями, система маркетингового управління комунікаціями, система підтримки маркетингових комунікацій.

Рис.: 1. **Бібл.:** 8.

Стеценко Володимир Валерійович – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та прикладної економіки, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Україна)

E-mail: vladimirfun@gmail.com

УДК 339.138:334735(477)

Стеценко В. В. Комплексная система управления маркетинговыми коммуникациями на предприятиях

Целью статьи является освещение вопроса организационного обеспечения процесса управления маркетинговыми коммуникациями на предприятиях потребительской кооперации Украины. Комплексную систему управления маркетинговыми коммуникациями на указанных предприятиях предложено рассматривать как совокупность управленческих, информационных, финансовых, материальных, вспомогательных и других ресурсов в области коммуникаций, обеспечивающих готовность и способность предприятий взаимодействовать с общественностью, влиять на нее, формировать ее соответствующие действия с учетом изменений конкурентной борьбы и внешней маркетинговой среды. Указано, что комплексная система управления маркетинговыми коммуникациями охватывает три блока: информационную систему управления маркетинговыми коммуникациями (накопление информационных ресурсов и управление внутренними информационными ресурсами), систему маркетингового управления коммуникациями (планирование, реализация, контроль) и систему поддержки маркетинговых коммуникаций (кадровая, маркетинговая и антикризисная поддержка).

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, управление, информационная система управления маркетинговыми коммуникациями, система маркетингового управления коммуникациями, система поддержки маркетинговых коммуникаций.

Рис.: 1. **Библ.:** 8.

Стеценко Владимир Валериевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и прикладной экономики, Полтавский университет экономики и торговли (ул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Украина)

E-mail: vladimirfun@gmail.com

At the modern stage of Ukrainian economy development, during the transition to a new public relationship, Ukrainian enterprises have to pay attention to: improvement of communication activities; increasing their openness to people; industrial and commercial processes, technologies, economic indicators of functioning; public groups attracting for correcting the process of enterprise activities with the purpose of its adaptation to the changeable market situation. Taking this into account, all branches enterprises can provide their promise and stability based on the complex system of marketing communications application. The given statement also applies to the enterprises of consumer cooperatives in Ukraine.

Among the scientists who researched this problem, one should mention such practitioners and theorists of enterprise management as A. Vertiachykh, O. Vorobiov, A. Hermanchuk, I. Pavlenko, N. Pinchuk, S. Sardak, O. Severin, M. Tverdohlebova etc. In particular, the problem of marketing processes in the enterprises of consumer cooperatives was studied by S. Babenko, L. Voinash, V. Stambolin, I. Yurko etc. In their research works they paid attention to market factors, which determine marketing formation in the branch of cooperatives, and to marketing complex functioning in the chain enterprises of the given branch.

However, the problem of marketing communications management as an integral part of marketing activities in the given enterprises is not completely researched.

The task of our research is substantiation of necessity for application of the complex system of marketing communications management as an important element for the process of modern management in consumer cooperatives enterprise.

The complex management system of marketing communications in the enterprises of consumer cooperatives

can be defined as a set of administrative, informational, financial, material, support and other resources in the sphere of communications which provide the enterprises ability to interact with community, influence on it, form its appropriate actions taking into account changes of competition and external marketing environment (Fig. 1).

Thus, the complex system of marketing communications management covers the three blocks: the informational system of marketing communications management, the system of marketing management of communications and the system of marketing communications support which, in their turn, consist of certain elements and need more detailed review.

1. The informational system of marketing communications management in consumer cooperatives enterprises has a purpose to organize communications by optimization of communication networks and informational channels, take more substantiated and appropriate decisions as for marketing communications management. The informational system consists of two subsystems: information accumulation and internal informational resources in the sphere of communications.

When accumulating informational resources about marketing communications management it is necessary to create a unified informational database [3, p. 142–144], which is going to have certain advantages: thorough description of communication activities direction; possibility to identify the features of different community groups, consumer cooperatives enterprise (staff, shareholders, mass media, consumers, authorities, intermediaries, suppliers, representatives of contact audiences, competitors) cooperates with; rational planning and comparison with factual meaning of communications indicators.

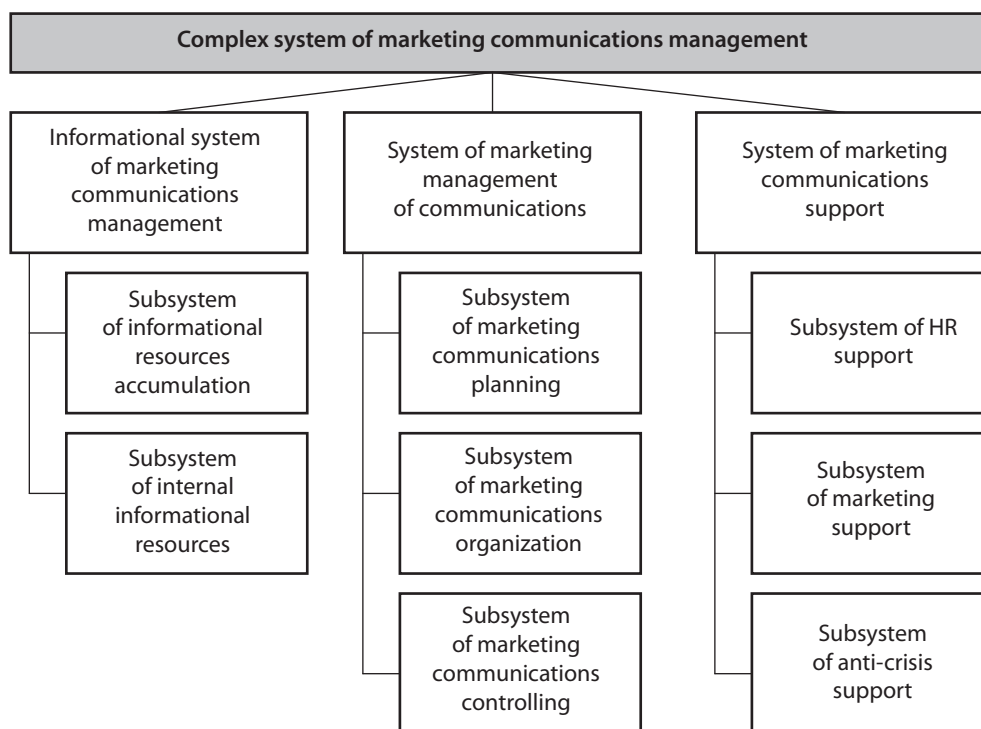


Fig. 1. The complex system of marketing communications management in the enterprises of consumer cooperatives, which is proposed

The research of the external information competitiveness is the first indicator of communications cooperation diagnostics and it is determined by the level of blocking up this information, level of information reticence, rumors in information flows, level of twisting the communication messages, communication barriers in the channels transmitting their information to people, using the modern methods of information transmitting [4, p. 311].

In the modern conditions the totality of methods, ways and forms used in communication activities forms a certain communication style of the enterprise. So, it should be indicated that the external communication style depending on the level of information publicity and feedback efficiency could be of five types: positions protection, communication lagging, justified publicity, deficit of publicity, efficient publicity [2, p. 84]. Within limits of the determined communication style, it is expedient to form appropriate strategies of marketing communications using, with the purpose either to improve or maintain the current positions as to the desired communication style of consumer cooperatives enterprise.

The second component in the system of marketing communications management in the enterprise is a subsystem of the internal informational resources formed by the monitoring of the internal informational interaction and the new technologies security.

Monitoring of the internal informational interaction must include tracking and maintaining the proper level of rationality, informational competitiveness and expediency of communication networks in consumer cooperatives enterprise. This will help the specialists to achieve their goals for the internal communication activities: social and public efficiency of marketing communications application; positive information ongoing to general public that is outside the internal informational field of the enterprise.

The important element of the internal informational resources is the new technologies supplement for the process of planning, implementation and estimation of consumer cooperatives enterprise's marketing communication activities. The new technologies security consists of: using the new ways of gathering, processing and storing the information; application of progressive and informational technologies. The aim of progressive and informational technologies application in marketing communication activities is to embrace a wide audience with a communication impact, increase the capacity of informational channels, optimize communication activities of consumer cooperatives enterprises.

2. The second important element of the complex system of marketing communications management in the enterprises of consumer cooperatives is the system of marketing communications management, which includes such subsystems: planning, organization and controlling for marketing communications.

The determining element of the given system is the planning. The functional efficiency of the whole complex system of marketing communications management will depend on how successfully conducted the planning of communication activities.

Strategic planning must embrace the following main directions of activities [1, p. 307]:

- ✦ providing for strategic communication directions;
- ✦ marketing research planning and performing;
- ✦ communication competitiveness of the enterprise, its activities and production planning;
- ✦ enterprises-competitors' communication activities planning;
- ✦ strategic application sets development for marketing communications;
- ✦ providing for community groups expectations.

While tactical planning, it is necessary to pay attention to [1, p. 310]:

- ✦ complex of tactical events for marketing communications development (totality of tactical elements and events concretizing the formed strategies);
- ✦ directions of communication budget (methods of calculation, necessary financial allocations);
- ✦ communication and economic effect planning for marketing communications application (their deviations from the current condition, positivity or negativity of the direction, intensity and limits);
- ✦ HR management stages planning is responsible for marketing communications (HR policy development as to marketing communication activities realization, accepting the need of good staff, developing the plan of the staff needs satisfaction);
- ✦ anticipation of the sympathy (neutral, positive or negative) and activity (high, medium, low or passive) of a community for the future period;
- ✦ structure of marketing communications tools' fundamental development.

Operative planning within limits of the complex system of marketing communications management provides for [7, p. 426]:

- ✦ development of a program and operational plans as to marketing communications application. The mentioned aspects identify: who, what, when, where has to work with the concretization of personal responsibility, time and place of implementation;
- ✦ budget of marketing communications determines the amount of money for communication events and its re-distribution of the corresponding resources;
- ✦ **choosing the channels for marketing communications distribution;**
- ✦ choosing the communication tools and foreseeing their efficiency.

The important element of the following subsystem of marketing communications is modeling the enterprise's image.

The task of image modeling for consumer cooperatives enterprise is in continual and active expanding the level of public adherence and increasing a scale of the created image attraction, for the above mentioned it is necessary to determine the competitive advantages in the reputation and correspondence of the actions to the demands of a community.

That is why it is expedient to model the image of consumer cooperatives enterprise according to the proposed aspects: social and ethic, intra-organizational, business and consumer.

The following element of the proposed subsystem is an arrangement of communication activities, including generally accepted procedures of this process:

- ✦ research management of marketing environment;
- ✦ implementation of the developed communication strategies;
- ✦ choice and application of the corresponding marketing tools;
- ✦ management of marketing communications application and their efficiency.

The last element of marketing communications subsystem organizing is an arrangement of public relations directed upon establishment and upholding friendly relations with public groups as an integral part of image modeling for consumer cooperatives enterprise according to the determined aspects.

Taking into account the fact that consumer cooperatives enterprises need scientifically substantiated recommendations as for marketing communication activity estimation, there is an urgent need for providing special marketing controlling of these activities.

Marketing communications controlling as an important direction of the analytical work substantiates the functioning of the complex system of marketing communications management, displays the drawbacks of the given system functioning with the purpose to correct these activities in time. Marketing communications controlling is directed upon securing the optimal balance of the efforts made and the results received, it has to provide for corresponding level of mutual understanding between the enterprise and public groups, creation and support of positive image for consumer cooperatives enterprise, strengthening the positive image of corporative unity and effective managerial decision making in the branch of marketing communications.

Coordination of communication activities takes a special place in the process of controlling, its goal from one hand – estimation of timely correcting level, from the other – development of correcting tools.

3. The final element of the complex system of marketing communications management is the system of marketing communications support, including: HR, marketing and anti-crisis support systems. It is necessary to mention that the internal elements of each component of the marketing communications support system are based upon the distribution of generally accepted managerial functions (planning, organization, motivation, control).

HR policy of an enterprise and staff competitiveness, responsible for planning and realization of communication events, are decisive factors in the subsystem of HR support.

HR policy of an enterprise as to marketing communications management includes [6, p 347]:

- ✦ staff responsible for communication activities;
- ✦ learning and certification training in the branch of marketing communications;
- ✦ HR regulation, responsible for marketing communications in the enterprise.

For effective HR policy, the competitiveness of personnel is very important, it is expressed by the following criteria: level of competence, experience and personal quali-

ties, responsible for communication activities of consumer cooperatives enterprise.

The second subsystem of the complex system of marketing communications management – marketing support of communication tools concerns with managing the tools of marketing communications within limits of the communication strategy chosen for the enterprise [8, p. 245]. It combines the elements of marketing communications management with the following functions: bringing in the propositions as to marketing communications application, which are substantiated to the specifics of the enterprise activities, budgeting, search and activation of the most effective channels of transferring the proposed communication tools, profitability analysis and communication expenses efficiency, analysis of marketing communications impact efficiency upon the community of consumer cooperatives enterprises.

The final subsystem of marketing communications support is anti-crisis support of communication activities, which consists of planning, and realization of marketing communication tools in crisis situations and conflict management policy. The given management functions mostly concern with the general enterprise management, but we think that if communication activity is considered as an obligatory kind of activity it also touches upon the mentioned aspects.

Marketing communications activities of the enterprise in the crisis situation is a very important problem. The mentioned activities in the crisis situation are correspondent to the following directions [5, p. 239]: identifying the probability of the crisis or conflict situations arising; post crisis communication actions planning; anticipating the effect after the enterprise copes with the crisis or conflict; forming the system of communication tools during the crisis; the enterprise's actions as a reaction on the factual crisis situation (internal and external origin); estimation of anti-crisis actions program; outer rumors managing .

Conflict management policy provides for: diagnostics of social and psychological, organizational and administrative components of the internal environment of consumer cooperatives enterprise; identification of the potential conflict situations and optimization of appropriate actions to fight the conflicts or incidents; neutralization the conflicts of internal environment in the enterprise environment; managing the internal rumors in the enterprise.

CONCLUSIONS

The implementation of the complex system of marketing communications management will promote the efficiency increasing of communication activities of consumer cooperatives enterprises in Ukraine. ■

LITERATURE

1. Ansoff, I. H. (2013). *Implanting Strategies Management* / I. H. Ansoff. – New York : Prentice Hall International. – 818 p.
2. Балабанова Л. В. Управление конкурентоспособностью предприятий на основе маркетинга / Л. В. Балабанова, А. В. Кривенко. – Донецк : Донец. гос. ун-т экономики и торговли, 2012. – 147 с.
3. Bird, D. (2009). *Commonsense Direct Marketing* / D. Bird. – London : Kogan Page. – 280 p.

4. Kotler, F. (2010). *Marketynh menedzhment* [Marketing management] (12nd ed., rev.) / F. Kotler & K. L. Keller. – Saint Petersburg : Piter. – 711 p.

5. Куликов Г. В. Японский менеджмент и теория международной конкурентоспособности / Г. В. Куликов. – М. : Экономика, 2010. – 493 с.

6. О'Шонесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход / Дж. О'Шонесси / Пер. с англ. Д. Ямпольского. – СПб. : Питер, 2012. – 864 с.

7. Stanton, W. J. (2011). *Fundamentals of marketing* / William, J. Stanton. – McGraw-Hill. – 668 p.

8. Thompson, A. J. (2014). *Strategic Management: Concepts and Cases* / A. J. Thompson & A. J. Strikland. – Texas : Business Publication. – 572 p.

REFERENCES

Ansoff, I. H. *Implanting Strategies Management*. New York: Prentice Hall International, 2013.

Balabanova, L. V., and Krivenko, A. V. *Upravlenie konkurentosposobnostiu predpriiaty na osnove marketinga* [Management of competitiveness of enterprises on the basis of marketing]. Donetsk: Donets. gos. un-t ekonomiki i trgovli, 2012.

Bird, D. *Commonsense Direct Marketing*. London: Kogan Page, 2009.

Kotler, F., and Keller, K. L. *Marketing management*. St. Petersburg: Piter, 2010.

Kulikov, G. V. *Yaponskiy menedzhment i teoriia mezhdunarodnoy konkurentosposobnosti* [Japanese management theory and international competitiveness]. Moscow: Ekonomika, 2010.

O'Shonesi, Dzh. *Konkurentnyy marketing: strategicheskiy podkhod* [Competitive Marketing: A Strategic Approach]. St. Petersburg: Piter, 2012.

Stanton, W. J. *Fundamentals of marketing*: McGraw-Hill, 2011.

Thompson, A. J., and Strikland, A. J. *Strategic Management: Concepts and Cases*. Texas: Business Publication, 2014.