

ISSN 2307-5740

Науковий журнал

# ВІСНИК

Хмельницького  
національного  
університету

Економічні науки

---

2015, № 5, Том 1

---

Scientific journal

## HERALD

of Khmelnytskyi national university

---

Economic sciences

---

2015, Issue 5, Part 1

Хмельницький 2015

# ВІСНИК

## Хмельницького національного університету

Затверджений як фахове видання

Постановою президії ВАК України від 12.05.2015 № 528

(<http://old.mon.gov.ua/ua/activity/563/perelik-naukovikh-fakhovikh-vidan/6797/>)

*Засновано в липні 1997 р.*

*Виходить 6 разів на рік*

---

### Хмельницький, 2015, № 5, Т. 1 (228)

---

**Засновник і видавець: Хмельницький національний університет**

**(до 2005 р. — Технологічний університет Поділля, м. Хмельницький)**

Наукова бібліотека України ім. В.І. Вернадського [http://nbuv.gov.ua/j-tit/Vchnu\\_ekon](http://nbuv.gov.ua/j-tit/Vchnu_ekon)

Журнал включено до наукометричних баз:

**Index Copernicus** <http://jml2012.indexcopernicus.com/i++++i++++p4539,3.html>

**Google Scholar** <http://scholar.google.com.ua/citations?hl=uk&user=nDupjDAAAAAJ>

**РИНЦ** [http://elibrary.ru/title\\_about.asp?id=37652](http://elibrary.ru/title_about.asp?id=37652)

**Головний редактор**

**Скиба М. Є.**, д. т. н., професор, заслужений працівник народної освіти України, член-кореспондент Національної академії педагогічних наук України, ректор Хмельницького національного університету

**Заступник головного редактора**

**Параска Г. Б.**, д. т. н., професор, проректор з наукової роботи Хмельницького національного університету

**Голова редакційної колегії серії “Економічні науки”**

**Войнаренко М. П.**, д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, проректор з науково-педагогічної роботи, перший проректор Хмельницького національного університету

**Відповідальний секретар**

**Гуляєва В. О.**, завідувач відділом інтелектуальної власності Хмельницького національного університету

#### Члени редколегії

Альохін О.Б., д.е.н.; Асаул А.М., д.е.н. (Російська Федерація); Благун І.С., д.е.н.; Бондаренко М.І., к.е.н.; Ведерніков М.Д., д.е.н.; Вишківська Зофія, д.е.н. (Польща); Геєць В.М., д.е.н.; Григоруk П.М., д.е.н.; Дудко В.М., д.е.н. (Російська Федерація); Завгородня Т.П., д.е.н.; Йохна М.А., к.т.н.; Ковальчук С.В., д.е.н.; Кругляк Б.С., д.е.н.; Кулинич О.І., д.е.н.; Лук'янова В.В., д.е.н.; Любохинець Л.С., к.е.н.; Мікула Н.А., д.е.н.; Микитенко В.В., д.е.н.; Нижник В.М., д.е.н.; Орлов О.О., д.е.н.; Стадник В.В., д.е.н.; Тельнов А.С., д.е.н.; Ткаченко І.С., д.е.н.; Троціковські Тадеуш, к.е.н. (Польща); Тюріна Н.М., к.е.н.; Савіна Г.Г., д.е.н.; Семикіна М.В., д.е.н.; Скоробогата Л.В., к.е.н.; Федотов О.В., д.е.н. (Російська Федерація); Філіппова С.В., д.е.н.; Хрущ Н.А., д.е.н.; Церуйова Тетяна, д.е.н. (Словакія); Чорна Л.О., д.е.н.

*Технічний редактор* д. т. н. Романюк В. В.

*Редактор-коректор* Броженко В. О.

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету, протокол № 3 від 29.10.2015

**Адреса редакції:**

**Україна, 29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11, Хмельницький національний університет  
редакція журналу “Вісник Хмельницького національного університету”**



**(03822) 2-51-08**

**e-mail:**

**visnyk\_khnu@rambler.ru**

**web:**

**<http://journals.khnu.km.ua/vestnik>  
<http://vestnik.ho.com.ua>  
[http://lib.khnu.km.ua/visnyk\\_tup.htm](http://lib.khnu.km.ua/visnyk_tup.htm)**

Зареєстровано Міністерством України у справах преси та інформації.  
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації  
Серія КВ № 9721 від 29 березня 2005 року (перереєстрація)

© Хмельницький національний університет, 2015  
© Редакція журналу “Вісник Хмельницького національного університету”, 2015

---

## МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

<b>Н. С. КРАСНОКУТСЬКА, Р. С. ТИХОНЧЕНКО, А. М. ОДАРЧЕНКО</b> ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ ПІД ЧАС ФОРМУВАННЯ CRM-СТРАТЕГІЙ У ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ .....	7
<b>О. С. КУЗЬМІНА</b> АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ “СТАЛИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА” .....	13
<b>С. О. САВЧЕНКО, Я. М. МАНЬКУТА</b> МОДЕЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВНЗ .....	22
<b>Л. П. СНІГИР</b> КЛАСИФІКАЦІЯ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ .....	28
<b>І. В. СОКИРНИК, І. М. КОВАЛЬЧУК</b> УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ ПІДПРИЄМСТВА ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ .....	33
<b>Т. С. ТОМАЛЯ, Н. С. АМОНС</b> ІМІДЖ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА .....	39
<b>Ю. О. ЮРЧЕНКО</b> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	43
<b>ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ, РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ</b>	
<b>D. DESPOTOVIĆ, V. NEDIC</b> INEFFICIENT USE OF TALENT AS A LIMITING FACTOR TO COMPETITIVENESS OF SELECTED EUROPEAN COUNTRIES .....	47
<b>М. С. БАБИЧ</b> БЕЗПЕРЕРВНА ОСВІТА (ОСВІТА ВПРОДОВЖ ЖИТТЯ) — УМОВА ПІДВИЩЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ .....	50
<b>Л. М. БАБИЧ</b> РАЦІОНАЛЬНЕ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ОСВІТНЬОГО ПОТЕНЦІАЛУ — СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ .....	54
<b>Л. А. КРАВЧЕНКО, А. А. РАДЬКО</b> РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ .....	58
<b>В. В. НІКУЛІН</b> ДОСЛІДЖЕННЯ ОСНОВНИХ ПРОБЛЕМ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ ТА МОЖЛИВИХ ШЛЯХІВ ЇХ ВИРІШЕННЯ .....	63

---

<b>М. І. БОНДАРЕНКО, Н. П. ТАНАСІЄНКО</b> ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ НОВОВВЕДЕНЬ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ .....	67
--	----

### **ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ**

<b>В. П. ХОРОЛЬСЬКИЙ, К. Д. ХОРОЛЬСЬКИЙ, О. В. ХОРОЛЬСЬКА, М. І. ШΠΑНЬКО</b> СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА, ОРІЄНТОВАНОГО НА ЗОВНІШНІ РИНКИ ЗБУТУ .....	71
---	----

<b>О. В. ДЬЯЧЕНКО</b> НАЦІОНАЛЬНІ РЕГУЛЯТОРИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ .....	76
---	----

<b>С. М. КРАВЧУК</b> РИЗИК ВХОДЖЕННЯ І КОНКУРЕНЦІЇ НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ .....	80
---	----

### **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

<b>І. П. МАГДИЧ</b> СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПИВОВАРНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ .....	83
---	----

<b>Я. В. БУРЯК</b> ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ АДАПТАЦІЇ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ ЗДІЙСНЕННЯ КОНТРОЛЮ ЗА ВИКОНАННЯМ ДЕРЖАВНИХ ЦІЛЮВИХ ПРОГРАМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ЙОГО ЗАВДАНЬ ПІД ЧАС ПРОВЕДЕННЯ В УКРАЇНІ .....	92
---	----

<b>Л. Б. БУШОВСЬКА</b> ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ ПІДПРИЄМСТВ .....	96
---	----

<b>В. М. ЛАВРЕНТЬЄВ</b> ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ .....	100
--	-----

<b>І. П. СИДОРЧУК</b> ІНТЕГРАЛЬНИЙ ПОКАЗНИК РІВНЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА: ЙОГО СКЛАДОВІ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ .....	104
--	-----

<b>А. А. ТЕРЕБУХ, Г. Я. ЛЬНИЦЬКА-ГИКАВЧУК, О. П. МАКАР</b> ФІНАНСУВАННЯ ПРИРОДООХОРОННИХ ЗАХОДІВ В УКРАЇНІ .....	108
---	-----

<b>М. А. КУШНІР</b> МЕТОДИКА ВИЯВЛЕННЯ ФУНКЦІЇ ЦІННОСТІ ІНВЕТОРІВ .....	112
--	-----

### **ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА**

<b>О. С. БОНДАРЕНКО</b> ЛОГІСТИЧНО-ОРІЄНТОВАНЕ ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ: МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ТА ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ .....	119
---	-----

---

<b>А. С. КОВАЛЕНКО</b> ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ЯК ЗАПОРУКА УНИКНЕННЯ БАНКРУТСТВА .....	125
<b>Т. М. КОВАЛЬЧУК, А. І. ВЕРГУН</b> ДІАГНОСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ: ТЕОРІЯ ТА МЕТОДОЛОГІЯ .....	129
<b>С. В. МОРОЗ, О. Т. КАЛЬМУК</b> НЕМИНУЧЕ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ .....	135
<b>В. М. ШАВКУН, О. А. ФРАДИНСЬКИЙ</b> ФІСКАЛЬНА СУТНІСТЬ ЄДИНОГО ЗБОРУ, ЩО СПРАВЛЯЄТЬСЯ У ПУНКТАХ ПРОПУСКУ ЧЕРЕЗ ДЕРЖАВНИЙ КОРДОН УКРАЇНИ .....	141
<b>І. Ю. СТУКАН, А. П. СТРИЖАК</b> ЛІКВІДНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ЯК ІНДИКАТОР ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ .....	146
<b>РОЗВИТОК СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ТЕОРІЙ ПІД ВПЛИВОМ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ</b>	
<b>П. Г. СОЛОМ'ЯНИЮК, Л. С. ЛЮБОХИНЕЦЬ</b> МЕТОДОЛОГІЯ АНАЛІЗУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ .....	153
<b>О. І. РЯБА</b> ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА СУСПІЛЬСТВО ЗНАНЬ .....	158
<b>ПРІОРИТЕТИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ. АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНИХ І МІСЦЕВИХ РИНКІВ</b>	
<b>А. В. МЕЙШ, С. В. МОРОЗ</b> ОЦІНКА ВТРАТ ВІД ВІЙСЬКОВИХ ДІЙ НА СХОДІ УКРАЇНИ .....	161
<b>Ю. О. НАПАЛКІНА, А. В. МЕЙШ</b> БЮДЖЕТНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ФІСКАЛЬНИЙ ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ РЕГІОНУ .....	166
<b>А. М. ПРОЩАЛИКІНА, О. С. ДУДНИК</b> ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЧЕРКАЩИНИ .....	170
<b>ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ</b>	
<b>А. У. PRISUAZHNUYK</b> MODERN APPROACHES TO IDENTIFICATION AND MAPPING OF CLUSTERS .....	174
<b>О. В. РУДКОВСЬКИЙ</b> ОРГАНІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ БЕЗПЕКИ .....	178
<b>В. В. ДРУЖИНИНА, С. М. БАРДАКОВА</b> КОМПЛЕКСНІ ІНДИКАТОРИ ОЦІНКИ РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ .....	182

<b>О. О. ЗИЗА</b> ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ПОВЕДІНКУ ФІРМ В УМОВАХ СТАБІЛІЗАЦІЇ КРИЗОВИХ ЯВИЩ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ .....	188
<b>О. Л. КАРДАШ</b> СУЧАСНЕ МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ .....	194
<b>С. Г. ДІОРДІЦА, В. М. КОБЕЦЬ</b> ВПЛИВ ПРІОРИТЕТІВ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ НА РИНКОВУ ВЛАДУ МІКРОЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ .....	200
<b>І. Л. ЛИТВИНЧУК</b> ОСМИСЛЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ КРИЗЬ ПРИЗМУ МЕТОДОЛОГІЇ СИНЕРГЕТИКИ .....	203
<b>Л. Б. ЛІЩИНСЬКА</b> ОСНОВНІ АСПЕКТИ АВТОМАТИЗАЦІЇ РОБОТИ З КЛІЄНТАМИ ЗАСОБАМИ CRM-СИСТЕМ .....	206
<b>С. В. МОРОЗ</b> ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ СПАДУ ВВП ДЛЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ .....	210
<b>М. С. ТЕЛЮК</b> АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СЕЛЬСЬКОГО ХОЗЯЙСТВА СТРАН ПОСТСОВЕТСЬКОГО ПРОСТРАНСТВА .....	217
<b>ОБЛІК ТА АУДИТ</b>	
<b>Н. І. ПЕТРЕНКО</b> МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ КОНТРОЛЮ ОПЕРАЦІЙ З ПДВ .....	221
<b>Р. Л. ЦЕБЕНЬ, А. Ф. ГУМЕНЮК</b> ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ .....	225
<b>АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ</b>	
<b>Ю. В. ГУЛЯ</b> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ БРЕНДИНГУ ТА БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ .....	229
<b>Г. М. ДОРОЖКІНА, Л. М. ХОМЕНКО</b> ЛОГІСТИКА ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ .....	236
<b>І. А. КРАВЧУК</b> СТАНОВЛЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ ПРОДОВОЛЬЧОГО МАРКЕТИНГУ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ .....	242
<b>В. І. РЕВЕНОК, С. В. КИСЛЕВИЧ</b> ІНТЕРНЕТ-САЙТ — ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДУ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я .....	246
<b>Поправка до статті</b> .....	251

## МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 658.818:339.372.84

Н. С. КРАСНОКУТСЬКА, Р. С. ТИХОНЧЕНКО, А. М. ОДАРЧЕНКО  
Харківський державний університет харчування та торгівлі

### ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ ПІД ЧАС ФОРМУВАННЯ CRM-СТРАТЕГІЙ У ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ

*У статті визначено особливості стратегічного аналізу під час формування клієнт-орієнтованих стратегій у торговельних підприємствах. Розроблено систему кількісних показників оцінки готовності торговельних підприємств до впровадження CRM-стратегій за проєкціями стратегічного аналізу: клієнтською, ціннісною та каналами продажів. За результатами апробації розробленої системи показників визначено переваги та слабкості торговельних підприємств різних розмірів і форматів, які становлять основу для вибору клієнт-орієнтованих стратегічних альтернатив.*

*Ключові слова:* клієнт-орієнтованість, торговельне підприємство, CRM-стратегія, стратегічний аналіз, цінність, канали продажів.

N. S. KRASNOKUTSKA, R. S. TIKHONCHENKO, A.M. ODARCHENKO  
Kharkiv State University of Food Technology and Trade

### THE FEATURES OF STRATEGIC ANALYSIS IN TERMS OF FORMING CRM-STRATEGIES IN TRADE ENTERPRISES

*Increasingly demanding nature of many customers and their ability to use different, more convenient sales channels directly influence the choice of development strategy in trade. Taking into account customers' needs is carried out during the forming CRM-strategies and requires strategic analysis as a prerequisite for determining the ways of interacting with customers. The purpose of the article is to develop methodological basis for strategic analysis in terms of forming CRM-strategies in trade enterprises defining its perspectives and key indicators. The paper explores the features of strategic analysis as a part of forming customer-based strategies in trade enterprises. A system for quantitative assessment of readiness for CRM-strategies in trade enterprises is suggested and based on the key indicators of strategic analysis perspectives: customer, value and sales channels. The key indicators are tested and refined on 21 trade enterprises. The tests allow to validate the feasibility of using indicators and to demonstrate the strengths and weaknesses of sample enterprises of different sizes and formats. The results of testing are considered as a basis for CRM strategic alternatives.*

*Keywords:* customer-focused, trade enterprise, CRM-strategy, strategic analysis, value, sales channels.

**Вступ.** Одним із наслідків глобалізації у сфері торгівлі є формування стандартів продажів і обслуговування, пов'язаних із пріоритетами клієнтів. Пропозиція персоналізованої цінності стає вже не джерелом конкурентної переваги, а необхідною умовою функціонування торговельних підприємств. Вимогливість клієнтів до торговельних підприємств, доступність інформації про більш вигідні ціннісні пропозиції, можливість використання різних, більш зручних з точки зору клієнта каналів продажів чинять безпосередній вплив на вибір стратегії розвитку суб'єктами господарювання у торгівлі. Урахування цих вимог здійснюється в межах формування клієнт-орієнтованих стратегій (CRM-стратегій) і вимагає проведення стратегічного аналізу як передумови визначення напрямів і способів взаємодії з клієнтами.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій з проблеми.** Питання загального змісту, послідовності, методів стратегічного аналізу знайшли висвітлення в численних працях зі стратегічного менеджменту. Вперше техніка стратегічного аналізу була описана та використана вченими Стенфордського дослідницького інституту Р. Стюартом, М. Дошером, А. Хампфрі та ін. [1], які під час дослідження організації стратегічного планування у 1960–1970 рр. в компаніях рейтингу Fortune's 500 визначили основні параметри, що мають враховуватися під час формування стратегії. Техніка PEST-аналізу із акцентами на дослідженні факторів зовнішнього середовища вперше була розглянута в праці Ф. Агілара [2]. Класичний SWOT-аналіз був запропонований вченими Гарвардської школи бізнесу у середині 60-х рр. XX ст. і визначав об'єктами дослідження можливості/загрози зовнішнього середовища та внутрішні сили та слабкості організації [3]. Методологія стратегічного аналізу з використанням моделі п'яти сил конкуренції розроблена М. Портером і спрямована на визначення впливу покупців, постачальників, прямих і потенційних конкурентів на формування конкурентних переваг підприємства. Численні модифікації класичних розробок, а також місце стратегічного аналізу в системі стратегічного управління підприємствами розглядаються в працях вітчизняних дослідників: А. Склабінської [5], Г. Даценко [6], В. Сізова [7], О. Горбань [8]. Стратегічні перспективи клієнт-орієнтованого управління визначили предмет досліджень П. Верховєва і Ф. Лангерака [9], А. Пейна і П. Фроу [10], К. Дути і Х. Халмаяна [11] та ін. [12, 13]. Незважаючи на досить високу розробленість питань загального змісту та послідовності проведення стратегічного аналізу, його використання в різних сферах економічної діяльності та функціонального менеджменту потребує подальших досліджень.

**Метою даної статті** є обґрунтування проєкцій стратегічного аналізу під час формування клієнт-орієнтованих стратегій у торговельних підприємствах. Основними завданнями дослідження стали: визначення змісту клієнтської, ціннісної проєкції та проєкції «канали продажів», які найбільш повно описують сфери взаємодії торговельного підприємства з клієнтами; розробка та апробація системи кількісних показників оцінки готовності торговельних підприємств до впровадження CRM-стратегій за проєкціями стратегічного аналізу; визначення переваг і слабкостей торговельних підприємств різних розмірів і форматів, які становлять основу для вибору клієнт-орієнтованих стратегічних альтернатив

**Викладення основного матеріалу.** Стратегічний аналіз є невід'ємним і обов'язковим етапом формування будь-якої стратегії та у загальному розумінні має за мету виявлення переваг і слабкостей на шляху досягнення стратегічних цілей підприємства [1; 3; 5–8]. З урахуванням загальних рекомендацій щодо проведення стратегічного аналізу під час розробки CRM-стратегій [9–13], а також особливостей торговельного підприємства як суб'єкта економічної діяльності основними внутрішніми проєкціями клієнт-орієнтованого стратегічного аналізу на рівні торговельного підприємства нами визначено:

1) клієнтську, що пов'язана із розширенням клієнтської бази, розглядом клієнт-орієнтованості як стратегічного напрямку розвитку підприємств, наявністю на підприємствах політики співпраці з клієнтами, регулярністю досліджень клієнтської задоволеності та лояльності, впровадженням програм лояльності;

2) ціннісну, яка описує елементи ціннісної пропозиції підприємства, її ресурсне забезпечення та визначає доходи підприємства від її створення;

3) проєкцію «канали продажів», основними характеристиками якої є кількість використовуваних каналів (у т.ч. поштових, телефонних каналів, мережі Internet для розширення клієнтської бази підприємств) і ефективність їх використання.

У зв'язку з тим, що характеристики цих проєкцій суттєво різняться за змістом необхідної для їх аналізу інформації, нами пропонується здійснити декомпозицію процесу дослідження цих проєкцій за кількісним і якісним напрямом, а також експрес-рівнем дослідження та поглибленим рівнем.

Кількісний напрям стратегічного аналізу у даному контексті полягає у визначенні кількісних тенденцій розвитку основних показників, що характеризують обсяги клієнтської бази торговельного підприємства, обсяги реалізованої ціннісної пропозиції та її ресурсне забезпечення, ефективність обраних каналів продажів. Кількісне дослідження таких показників вимагає використання інформації як статистичної звітності, так і управлінського обліку. В свою чергу, це зумовлює необхідність розмежування експрес-оцінки готовності до впровадження CRM-стратегій, яка має базуватися на публічній інформації та мати за мету загальну оцінку спрямованості підприємств роздрібною торгівлі на реалізацію принципу клієнт-орієнтованості в своїй основній діяльності. Поглиблений кількісний стратегічний аналіз дозволяє на основі інформації управлінського обліку отримати більш детальну характеристику ключових клієнтів, обсягів реалізованої ним ціннісної пропозиції, а також ефективності діючих каналів продажів.

Якісний напрям клієнтської, ціннісної проєкції стратегічного аналізу і проєкції «канали продажів», на нашу думку, вимагає проведення анкетування з метою визначення регулярності досліджень клієнтської задоволеності, виявлення ключових сфер компетенцій у створенні цінності для клієнтів, а також унікальності каналів продажів. Саме на основі якісного аналізу можуть бути побудовані профілі ключових клієнтів, виявлені невідповідності між їх потребами та ціннісною пропозицією підприємства торгівлі та каналами її надання.

З метою реалізації визначених вище завдань стратегічного аналізу необхідно розробити систему кількісних показників експрес та поглибленої оцінки готовності підприємств торгівлі до впровадження клієнт-орієнтованих стратегій, в основу якої мають бути покладені такі принципи:

1) інформативності – показник має надавати характеристику саме проєкціям стратегічного аналізу, за якими здійснюється дослідження;

2) відкритості доступу до інформації (для експрес-оцінки);

3) релевантності – показник має відповідати цілям та завданням стратегічного аналізу;

4) вимірюваності – показник має надавати кількісну характеристику досліджуваному об'єкту;

5) достовірності – показник має базуватися на об'єктивній інформації фінансової, статистичної або управлінської звітності, яка складена на певний момент або за певний проміжок часу;

6) однозначності – динаміка або рівень показника мають надавати зрозумілу характеристику визначеним проєкціям стратегічного аналізу клієнт-орієнтованості підприємства роздрібною торгівлі.

Ґрунтуючись на визначених принципах і змісті клієнтської, ціннісної проєкції та проєкції «канали продажів», нами розроблено систему показників експрес-оцінки готовності до впровадження клієнт-орієнтованих стратегій у межах проведення стратегічного аналізу для підприємств торгівлі (табл. 1).

Слід зазначити, що кількість аналітичних показників за визначеними проєкціями суттєво різняться. Це пов'язано з тим, що дослідження клієнтської лояльності або унікальності використовуваних каналів продажів потребує інформації управлінського обліку та має здебільшого якісний характер, а отже залежить від суб'єктивних оцінок клієнтів або менеджерів підприємств. Ціннісна ж проєкція більшою мірою пов'язана із кінцевими результатами діяльності підприємств, їх внутрішніми процесами та ресурсним забезпеченням, яке досить об'єктивно характеризується вартістю залучення та різноманітними показниками ефективності.



## Система показників експрес-оцінки готовності до впровадження клієнт-орієнтованих стратегій у підприємствах торгівлі (розроблено автором)

Проекція	Показник	Методика розрахунку	Зміст
Клієнтська	Темп зростання товарообороту ( $t_{т/о}$ )	$t_{т/о} = \frac{T}{T_0} \times 100,$ $T = \frac{Q_{зв}}{Q_{п}}$ де $T/O_{зв}$ , $T/O_{п}$ – товарооборот звітного (у порівняних цінах) та попереднього періодів	Збільшення показника в динаміці означає зростання обсягів реалізованого попиту та за рівних інших умов свідчить про задоволеність клієнтів
Ціннісна	Віддача від просторових ресурсів (торгової площі) ( $\frac{T}{S}$ )	$\frac{T}{S} = \frac{T}{S} \times 100,$ де $S$ – величина торгової площі	Перевищення середнього (ринкового або групового) рівня свідчить про більший обсяг реалізованої ціннісної пропозиції на одиницю просторових ресурсів
	Оборотність запасів (товарних ресурсів) у днях ( $O_3$ )	де $3$ – середня величина запасів за період; $O_0$ – одноденна собівартість реалізації товарів.	Випередження середнього (ринкового або групового) рівня свідчить про відповідність товарних ресурсів потребам клієнтів
	Віддача від трудових ресурсів (продуктивність праці) (ПП)	$ПП = \frac{ЧД}{ЧП} \times 100,$ де $ЧД$ – чистий дохід підприємства за період; $ЧП$ – чисельність персоналу.	Перевищення середнього (ринкового або групового) рівня свідчить про більшу орієнтацію персоналу на роботу з клієнтами
	Показник ринкової частки (РЧ)	$РЧ = \frac{T}{T_{гр}} \times 100,$ де $T/O_{п}$ – товарооборот підприємства за період; $T/O_{гр}$ – загальний товарооборот по ринку в цілому або по групі	Збільшення показника в динаміці означає реалізацію ціннісної пропозиції більш прискореними темпами порівняно із середньо ринковою ситуацією
Канали продажів	Рентабельність реалізації товарів (продажів) ( $P_{прод}$ )	де $P_{реал}$ – прибуток від реалізації товарів (продажів) за період	Позитивне значення показника означає ефективність каналів продажів, які використовує підприємства для реалізації ціннісної пропозиції

З метою апробації розробленої системи показників кількісної експрес-оцінки готовності підприємств торгівлі до впровадження клієнт-орієнтованих стратегій нами сформовано вибірку сукупність із 21 суб'єкта господарської діяльності, з яких 7 великих підприємств, що здійснюють діяльність у форматі національних і регіональних роздрібних мереж, і 14 малих підприємств роздрібною торгівлі, розташованих переважно у м. Харкові та Харківській області.

Як свідчать результати експрес-оцінки за клієнтською проекцією (рис. 1), обсяги реалізованого попиту протягом 2012–2014 рр. у великих підприємствах значно перевищували аналогічні показники у групі малих підприємств.

Разом з тим, стабільністю у розширенні обсягів задоволення потреб клієнтів відрізнялася діяльність лише 1 торговельної мережі, що становило 14% від загальної кількості підприємств у підгрупі. У підгрупі малих підприємств таких суб'єктів було 4 або 28,5%. Слід зазначити, що втрата клієнт-орієнтованості за темпами зростання фізичного обсягу товарообороту протягом 2012–2014 рр. була характерною як для національних торговельних мереж (що певною мірою пов'язано із негативним впливом політико-правового середовища), так і для більшості регіональних роздрібних мереж. В останньому випадку підприємства виявилися недостатньо гнучкими для пропозиції цінності, більш адекватної потребам клієнтів, рівень доходів яких суттєво скоротився.

Незважаючи на теоретично більшу мобільність у реагуванні на зміни клієнтських пріоритетів, діяльність малих підприємств також супроводжувалась втратами клієнт-орієнтованості. Якщо у 2012 р. у цій

підгрупі було 57,1% суб'єктів, які збільшили обсяги фізичної маси реалізованих товарів, то у 2014 р. таких підприємств було лише 7,1%.

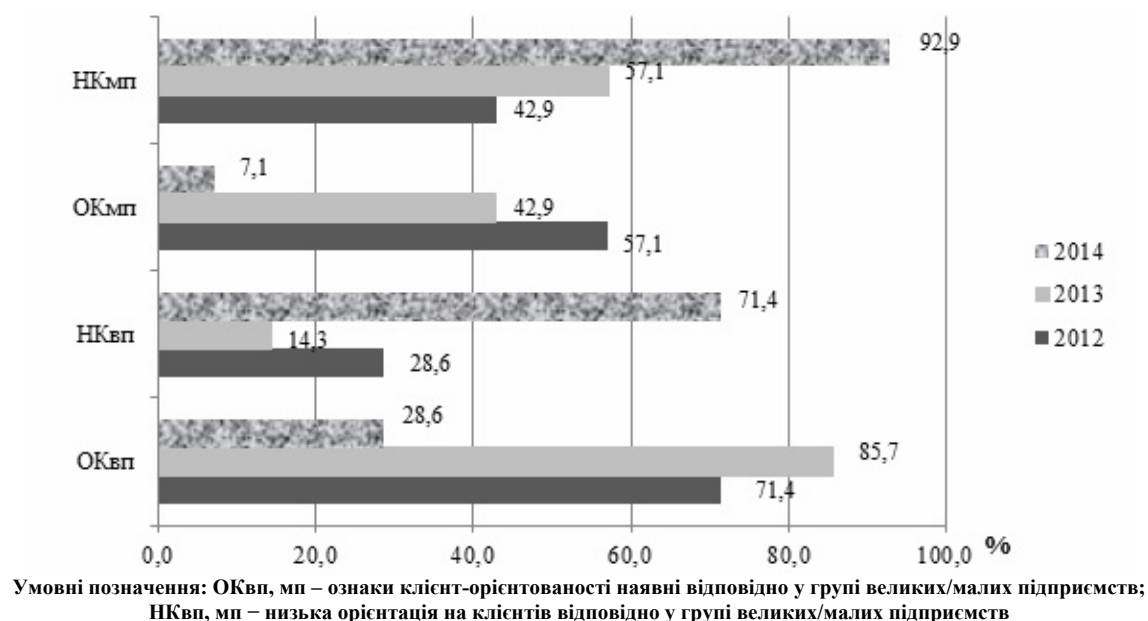


Рис. 1. Структурна характеристика вибіркової сукупності торговельних підприємств за динамікою товарообороту

За ціннісною проекцією стратегічного аналізу основними кількісними показниками є обсяги реалізованої цінності у порівнянні із забезпеченістю просторовими, трудовими, та товарними ресурсами. На наш погляд, технічні ресурси у роздрібній торгівлі з позицій клієнтів відіграють другорядну роль, оскільки покупці, як правило, не зосереджують увагу на функціональності встановленого торгового обладнання, його дизайні та продуктивності.

Слід зазначити, що для оцінки клієнт-орієнтованості за показником віддачі від торгової площі нами пропонується розрахунок не динамічного ряду показників (який здійснювався для досліджень за клієнтською проекцією), а їх порівняльні оцінки (із середньогруповими або середньогалузевими значеннями). Логіка такого підходу визначається тим, що з точки зору клієнтів зручність покупок, з одного боку, характеризується більшою торговою площею, яка дозволяє забезпечити кращу представленість товарів в торговому залі. З іншого боку, вільна площа за нестачі товарних запасів залишає незадовільні враження – якщо є вільні місця на полках, то, напевне, існують проблеми з товаропостачанням. Тому розширення площі без її ув'язування з продажами не дозволяє зробити однозначні висновки з позицій клієнт-орієнтованості. Порівняльна ж оцінка показника використання торгової площі за обсягом товарообороту на 1 м<sup>2</sup> дозволяє врахувати і ринкову ситуацію (через використання середньогрупового або середньогалузевого значення), і з'ясувати відносний обсяг реалізованого попиту на одиницю наявних просторових ресурсів.

Результати оцінки клієнт-орієнтованості за порівняльним показником товарообороту на 1 м<sup>2</sup> торгової площі свідчать, що протягом 2012–2014 рр. 42–57% великих і 35–42% малих підприємств роздрібної торгівлі у цілому орієнтувалися у своїй діяльності на потреби клієнтів, оскільки обсяги реалізованої ними цінності на одиницю просторових ресурсів перевищували середньо групові значення. Навіть, якщо припустити, що середній рівень був недостатньо високим через падіння доходів населення, той факт, що окремі суб'єкти діяли більш ефективно за рівних умов забезпеченості торговою площею, свідчить на користь того, що їх ціннісна пропозиція була більшою мірою орієнтована на потреби клієнтів.

Обсяги ціннісної пропозиції у співставленні із забезпеченістю товарними ресурсами характеризує показник оборотності запасів, результати розрахунку якого показали, що більша частина як великих, так і малих підприємств (57,1%) протягом 2013–2014 рр. забезпечували оборотність запасів нижче середнього рівня, яка по сукупності коливалася від 31 до 36 днів. За інших рівних умов вищі показники оборотності означають більші обсяги створеної підприємствами цінності і відповідно більш високу орієнтацію на потреби клієнтів, оскільки, з одного боку, пропонований товарний асортимент може користуватися підвищеним попитом, з іншого – підприємство може формувати оптимальні розміри товарних запасів для мінімізації витрат їх зберігання на обмеженій торговій площі.

Дослідження ціннісної проекції за забезпеченістю та використанням трудових ресурсів пропонується здійснювати за показником рівня продуктивності праці, який в абсолютному виразі характеризує обсяг створеного чистого доходу підприємства торгівлі на 1 працівника, а у відносному (рівень) становить собою порівняння досягнутого значення продуктивності на підприємстві із середньогруповим значенням.

Результати розрахунку абсолютних і відносних показників продуктивності праці для досліджуваної вибіркової сукупності підприємств дозволили визначити, що за рівнем продуктивності праці 71,4% великих і малих підприємств у 2014 р. не мали змогу забезпечити повноцінну реалізацію інтересів клієнтів. Збереження штату персоналу тут здебільшого відбувалося на фоні суттєвого скорочення обсягів ціннісної пропозиції за порівняним обсягом товарообороту. Теоретично така ситуація може відповідати інтересам клієнтів через підвищення можливостей сервісного обслуговування за інших рівних умов. Фактично ж отримані результати не дозволяють стверджувати, що відбулося розширення клієнтської бази, оскільки обсяги реалізованого попиту у порівняних цінах зменшилися.

Як було визначено вище, одним з інформативних показників ціннісної проекції стратегічного аналізу є показник ринкової частки, який може розраховуватися як для вітчизняного ринку в цілому (релевантний для національних торговельних мереж), так і для регіонального ринку або певної конкурентної групи. Зважаючи на порівняльний характер оцінок за ціннісною проекцією, для цілей стратегічного аналізу показник ринкової частки розраховуємо у межах кожної з підгруп досліджуваних підприємств роздрібно торгівлі, оскільки частки малих підприємств у загальному обсязі товарообороту по Україні не представляються інформативними, а склад їх безпосередніх конкурентів на локальних ринках потребує додаткового дослідження і збору релевантної інформації, що виходить за межі завдань дослідження.

Зважаючи на те, що за величиною ринкової частки в абсолютному вираженні неможливо дати однозначну оцінку з позицій клієнт-орієнтованості, нами пропонується її дослідження здійснювати у динаміці, що дасть змогу визначити тенденції у реалізації обсягів ціннісної пропозиції. Результати розрахунків для підприємств вибіркової сукупності з урахуванням обмежень, визначених вище, дозволили визначити, що у досліджуваних підгрупах підприємств роздрібно торгівлі спостерігаються протилежні тенденції. Якщо діяльність 50–70% торговельних мереж характеризувалася скороченням їх ринкової частки протягом 2012–2014 рр., то у підгрупі малих підприємств таких суб'єктів було лише 20–35%. Стабільністю посилення ринкових позицій не відрізнялася жодна з торговельних мереж, разом із тим 43% малих підприємств щорічно збільшували ринкову частку.

Порівнюючи отримані результати за різними показниками ціннісної проекції варто зазначити, що спільність оцінок характерна лише для тих підприємств, що протягом всього досліджуваного періоду демонструють недостатню увагу до потреб клієнтів.

Кількісний напрям стратегічного аналізу за проекцією «канали продажів», згідно з авторськими пропозиціями (табл. 1), вимагає розрахунку показника операційної рентабельності. Слід зазначити, що для його визначення нами рекомендовано брати до уваги не всю суму фінансового результату від операційної діяльності, яка традиційно використовується для цих цілей, а лише фінансовий результат від реалізації товарів (продажів). Така позиція пояснюється тим, що під час визначення фінансового результату від операційної діяльності враховуються і інші операційні доходи/витрати, які не пов'язані із процесом продажів.

Беручи до уваги зроблені зауваження, нами здійснено розрахунок показників рентабельності реалізації товарів (продажів) для підприємств вибіркової сукупності та на його основі здійснено оцінку рівня їх клієнт-орієнтованості (рис. 2).

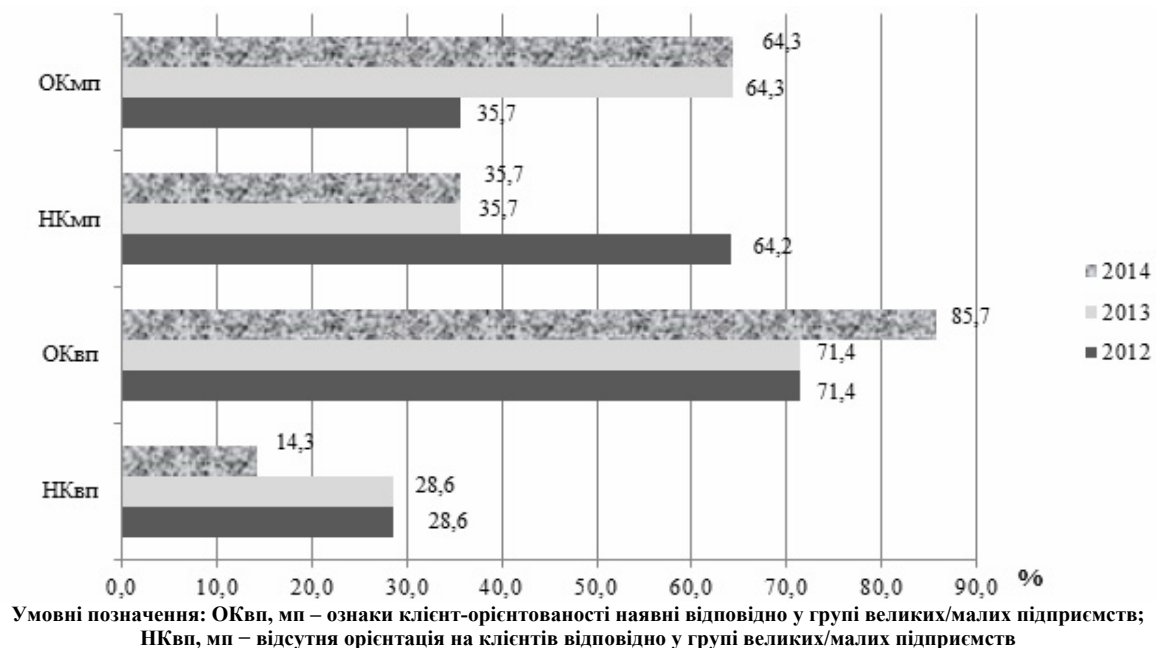


Рис. 2. Структурна характеристика вибіркової сукупності торговельних підприємств за рентабельністю реалізації товарів (продажів)

Отримані результати свідчать, що за ефективністю використовуваних каналів продажів торговельні мережі в цілому займають більш впевнені позиції порівняно з малими підприємствами. 70–85% великих підприємств протягом усього періоду дослідження забезпечили отримання прибутку від реалізації товарів, що зумовило позитивний рівень рентабельності продажів. У підгрупі малих підприємств таких суб'єктів у 2013–2014 рр. було 64%, хоча у 2012 р. – лише 35,7%.

#### Висновки

Таким чином, результати проведеного аналізу дозволяють виявити сильні та слабкі сторони діяльності підприємств роздрібною торгівлі за клієнтською, ціннісною проекціями та проекцією «канали продажів» та сформулювати такі загальні для більшості торговельних мереж (57% об'єктів) переваги, як здатність до розширення клієнтської бази; відповідність товарних запасів ціннісній пропозиції; ефективні діючі канали продажів. У свою чергу, діяльність майже 50% малих підприємств відрізняється лише підвищенням ефективності каналів продажів. Основні слабкі позиції торговельних мереж пов'язані із недостатньою орієнтацією персоналу на роботу з клієнтами та низькою віддачею з 1 м<sup>2</sup> торгової площі. У підгрупі малих підприємств основними слабкостями визначено скорочення фізичного обсягу товарообороту, низьку ефективність використання торгової площі та недостатню орієнтацію персоналу на роботу з клієнтами. Виявлені переваги та слабкості різною мірою характеризуються готовність торговельних підприємств до впровадження CRM-стратегій і становлять основу для вибору стратегічних альтернатив, що визначає напрями подальших досліджень.

#### Література

1. M. Morrison, History of the SWOT Analysis (brief). URL: <https://rapidbi.com/history-of-the-swot-analysis>.
2. F. J. Aguilar, Scanning the Business Environment. New York: Macmillan Co., 1967. 239 p.
3. E. Learned, C. Christensen, K. Andrews, W. Guth, Business policy: text and cases. Homewood, Ill: Richard D. Irwin, 1965. 1068 p.
4. M. Porter, Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors. New York; London: Free Press, 1998. 397 p.
5. Склабінська А. Стратегічний аналіз у системі стратегічного управління / А. Склабінська // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 6. – Т. 1. – С. 104–106.
6. Сізов В. Стратегічний аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства / В. Сізов // Альма матер: Вісник вищої школи. – 2009. – № 9. – С. 16–21.
7. Даценко Г. Чинники зовнішнього та внутрішнього фінансового середовища підприємств безпосереднього і непрямого впливу / Г. Даценко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 6. – Т. 3. – С. 198–202.
8. Горбань О. Стратегічний аналіз зовнішнього середовища поліграфічних підприємств із використанням методики PEST-аналізу / О. Горбань // Управління розвитком. – 2013. – № 18. – С. 3–7.
9. P. Verhoef, F. Langerak, Further Thoughts on CRM: Strategically Embedding Customer Relationship Management in Organizations: ERIM report series research in management. Rotterdam: Erasmus Research Institute of Management, 2002. 33 p.
10. A. Payne, P. Frow, A Strategic Framework for Customer Relationship Management. Journal of Marketing. 2005. Vol. 69 (4). P. 167–176.
11. C. Dutu, H. Halmajan, The Effect of Organizational Readiness on CRM and Business Performance. International journal of computers. 2011. Vol. 5 (1). P. 106–114.
12. S. Jayashree, S. Shojaee, S. Pahlavanzadeh, A Critical Analysis of Customer Relationship Management from Strategic Perspective. International Conference on E-business, Management and Economics IPEDR-2010. 2011. Vol. 3. P. 340–345.
13. L. Yichen, S. Hwan-Yann, Strategic Analysis of Customer Relationship Management – a Field Study on Hotel Enterprises. Total Quality Management & Business Excellence. 2003. Vol. 14 (6). P. 715–731.

Надійшла 18.09.2015; статтю представляє д. е. н. Краснокутська Н. С.

**АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ  
“СТАЛІЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА”**

*У статті розглянуто фундаментальні поняття, що є складовими концепції сталого розвитку, виділено основні підходи до тлумачення категорії “сталий розвиток підприємства”. Описано компоненти класичної тріади сталого розвитку на рівні підприємства, визначено ознаки, проблеми та модель сталого розвитку, сформульовано загальні рекомендації щодо забезпечення сталого розвитку підприємства.*

*Ключові слова: розвиток, сталий розвиток, підприємство, корпоративна соціальна відповідальність, економічне зростання.*

O. S. KUZMINA  
Khmelnytsky National University**THE ANALYSIS OF THE APPROACHES TO THE INTERPRETATION OF THE  
CONCEPT OF ‘SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE’**

*In the article the fundamental notions and the constituents of the concept of sustainable development are examined. The equivocality of the Ukrainian translation of the term ‘sustainable development’ is emphasized. Different senses of the word ‘sustainable development’ depending on the level of its perception are underlined. The main approaches to the interpretation of the concept of sustainable development of the enterprise are highlighted and analyzed in sufficient detail. The structure elements of the classic triad of sustainable development on the level of the enterprise, including economic, ecological and social sphere, are described. The features of sustainable development are defined. The model of the sustainable development of the enterprise which takes into account the impact of the external environment factors is proposed. The interrelation between the internal constituents of the sustainable development is substantiated. The main problems of Ukrainian contemporary practice of the implementation of sustainable development are identified. The general recommendations on sustainable development support in modern market conditions are formulated. The author’s definition of the sustainable development is presented. The results of research allow to deepen the comprehension of the entity of sustainable development of the enterprise and proceed the investigation of sustainable development indicators, models, systems and mechanisms of sustainable development management.*

*Keywords: development, sustainable development, enterprise, corporate social responsibility, economic growth.*

**Постановка проблеми.** Актуальність даної теми можна визначити висхідним і низхідним чином. З глобальної точки зору концепція сталого розвитку вважається панівною ідеологією XXI століття, що пояснюється усвідомленням світовою спільнотою необхідності забезпечити узгодження інтересів сучасності і майбутнього таким чином, щоб економічне зростання здійснювалось на раціональних засадах, з врахуванням принципової обмеженості наявних ресурсів і важливості гармонізації зв’язків між економічною, соціальною і екологічною системами. Відповідно, з цієї точки зору, підприємство є ланкою на мікрорівні, збалансована діяльність якої покликана послідовно забезпечувати сталий розвиток системи більшого масштабу (регіону, держави, світової економіки). В той же час актуальність дослідження сутності сталого розвитку зумовлюється фактом функціонування підприємства як відкритої системи в незбалансованому зовнішньому середовищі, більшість параметрів якого є об’єктивно визначеними, що в свою чергу, задає необхідність пошуку механізмів, які б допомагали не лише адаптуватись до впливу негативних чинників, але й сприяли б стабільній діяльності в довгостроковій перспективі, поверненню на траєкторію зростання після отримання негативних зовнішніх впливів, якісному покращенню всіх показників і характеристик.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідженню сталого розвитку на глобальному рівні присвячені роботи Г. Брундланд, А. Вебера, Д. Елкінгтона, О. Кіндратця, Л. Мельника та ін. Сталий розвиток на рівні держави, регіонів України і окремих галузей промисловості вивчали О. І. Амоша, В. П. Антонюк, О. Бакунов, В. Гарбар, О. Ф. Новікова, А. Назаретян, Н. Пашкова, О. Піяга та ін. Однак, на відміну від макросистем, тематиці сталого розвитку на рівні окремих підприємств, на наш погляд, приділено недостатньо уваги. Крім того, в існуючому науковому доробку в цьому розрізі таких авторів, як Л. Квятковська, О. Сталінська, О. Семенюк та деяких інших, немає єдиної узгодженої точки зору на сутність поняття “сталий розвиток підприємства”, представлені різні, в деяких випадках, полярні підходи до його тлумачення.

**Метою дослідження** є узагальнення та систематизація існуючих поглядів і підходів щодо розуміння сутності сталого розвитку підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Вперше зміст категорії “сталий розвиток” було визначено на глобальному рівні як концептуальний стрижень проектів ООН, спрямованих на захист навколишнього середовища. Теоретичні основи сталого розвитку як нової парадигми розвитку цивілізації, що передбачає гармонійну взаємодію біологічного і соціального чинників, можна знайти в роботах В. Вернадського, С.

Подолінського, М. Руденка, Е. Леруа, П. Тейяра де Шардена та ін., однак автором поняття “сталий розвиток” в сучасному розумінні є прем’єр-міністр Норвегії Гру Харлем Брундланд, яка вперше сформулювала його в 1987 році у звіті Міжнародної комісії з навколишнього середовища і розвитку “Наше спільне майбутнє”. Відповідно до даного класичного визначення, сталим є такий розвиток, що задовольняє потреби сучасності, але не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольнити свої власні потреби. При цьому сталий розвиток являє собою не законсервований стан гармонії, а динамічний процес змін, у якому масштаби експлуатації ресурсів, напрямок капіталовкладень, орієнтація технічного розвитку та інституційні зміни узгоджуються з нинішніми і майбутніми потребами. Варто зазначити, що за визначенням ООН, поняття розвитку не тотожне простому зростанню, а передбачає насамперед вдосконалення та всебічні якісні зміни [1, с. 17]. Таким чином, теорія сталого розвитку виникла як антагоніст парадигми економічного зростання, що передбачає лише екстенсивний розвиток і ігнорує проблеми в екологічній і соціальній сферах.

Почнемо аналіз концепції сталого розвитку на мікрорівні зі з’ясування змісту фундаментальних понять, що є її складовими.

Й. Шумпетер одним із перших звернув увагу на дослідження категорії “розвиток”, зокрема даного науковця цікавили сутнісні відмінності між економічним розвитком та економічним зростанням, які, на його думку, полягали в наступному: “Поставте в ряд стільки поштових карет, скільки побажаєте – залізниці у Вас при цьому не вийде”. [2] Отже, механічне збільшення кількості карет, за даними прикладом, Й. Шумпетер асоціює з економічним зростанням, а побудова залізниці можлива лише як результат розвитку, що пов’язаний насамперед з якісними змінами, впровадженням інновацій.

Погоджуємось з думкою професора О. Ф. Новікової [3, с. 22], що найбільше відповідає вимогам сучасності тлумачення розвитку, яке охоплює “три взаємозв’язані характеристики: зміна, зростання, поліпшення, головною з яких є остання” [4, с. 63]. До фундаментальних аспектів розвитку належить невіддільність від простору (розвиток – це зміна системи у просторі) і часу (розвиток відбувається у часі як процес зміни станів системи) [5, с. 484].

Слід вказати на співвідношення між поняттями розвитку та руху, оскільки сукупність змін суб’єкта породжує його певний рух (в характеристичному сенсі). Рух є більш широким поняттям, яке охоплює поняття розвитку. У той же час будь-який розвиток є рухом, оскільки він представлений змінами, тобто рухом суб’єкту у характеристичному сенсі, але не будь-який рух є розвитком, адже не всі зміни призводять до якісного удосконалення стану системи або появи принципово нових форм [6, с. 77].

Перейдемо до аналізу категорії “сталість”. На побутовому рівні сприйняття поняття сталості видається за своїм змістом тотожним непорушності, але з наукової точки зору, сталість означає спроможність зберігати цілісність і життєздатність як в певний момент часу, так і в динаміці. Так, В. А. Гросул відзначає, що в широкому розумінні сталість – це стан системи, за якого кількісні характеристики її елементів, а також їхні властивості та відносини залишаються незмінними у разі перетворення системи, що викликано змінами в середовищі її функціонування [7, с. 161]. Отже, в економічній теорії сталість розглядається як здатність системи зберегти свою якість в умовах мінливого середовища та внутрішніх трансформацій. Прикметним за О. Ф. Новіковою є те, що сталість розглядається і як здатність підтримувати рівновагу, і як стабільність розвитку, тобто здатність підтримувати певні (сталі) темпи руху системи [3, с. 22].

Л. Мельник виділяє такі властивості сталості: витривалість, толерантність, стійкість, опірність, адаптивність (таблиця 1).

Таблиця 1

**Властивості притаманні феномену сталості [8, с. 19]**

Назва	Характеристика
Витривалість	Властивість системи зберігати свої функціональні особливості або можливості їх відновлення в умовах зміни чинників зовнішнього середовища від тих параметрів, що вважаються оптимальними. Тобто підприємство як система, повинне мати таку організаційну та управлінську структуру, щоб кожен елемент цієї системи самовідновлювався та виконував свої функції незалежно від змін у зовнішньому середовищі, використовувати приховані можливості для запобігання негативного впливу зовнішнього середовища.
Толерантність	Характеристика системи, що показує здатність сприймати (або не сприймати) ті чи інші негативні параметри зовнішнього середовища. Тобто якщо система не може впливати або змінювати несприятливі прояви в зовнішньому середовищі, то мають вмикатися механізми, які допоможуть пережити ці впливи.
Стійкість	Властивість системи зберігати за наявності різноманітних параметрів зовнішнього середовища свою структуру і функціональні особливості, достатні для нормальної діяльності. При цьому мають місце вивести такі закономірності: стійкість системи залежить, з одного боку, від її здатності реагувати на зовнішній вплив середовища, а з іншого – від стабільності самої системи, яка характеризується її внутрішніми чинниками. Стійкість соціально-економічної системи також пов’язується зі здатністю системи стабільно функціонувати, розвиватися, зберігати рух по наміченій траєкторії, з саморозвитком.
Опірність	Властивість системи протидіяти впливу зовнішнього середовища. Але важлива не лише протидія існуючим чинникам, а передбачення та недопущення їх проявів.
Адаптивність	Властивість системи, що використовується за умови неможливості здійснення опору зовнішньому середовищу. Елементи системи мають використовувати механізми пристосування до умов, що склалися, та можливості нейтралізації діючих чинників.

Сталість підприємства як системи передбачає два стани. Перший – характеризує стан рівноваги соціально-економічної системи підприємства, у якому вона знаходиться у разі відсутності впливу чинників, що збурюють. Другий стан, який характеризує стале положення соціально-економічної системи підприємства пов'язаний з його циклічною діяльністю та розвитком. При цьому цикл виникає, якщо за відсутності впливу чинників, що збурюють, система періодично проходить ту саму послідовність станів, що називається стійкою безліччю станів. У цьому випадку стан рівноваги (чи циклу) системи може бути стійким, хитливим чи інерційним щодо деякої сукупності чинників, які збурюють підприємство як систему. Під чинниками, які збурюють систему підприємства необхідно мати на увазі будь-який вплив на систему, що призводить до зміни її стану. Результати впливу чинників, які збурюють систему підприємства, що знаходиться в стані сталості, можуть бути наступними:

- система повертається в стан рівноваги за будь-яких впливів чинників, що збурюють її рівновагу – абсолютно стала система;
- система повертається в стан рівноваги за впливів визначеної сукупності чинників, що збурюють її рівновагу – відносно стала система;
- система зберігає стан, викликаний впливом чинників, що збурюють її рівновагу – байдуже стала система.

В інших випадках соціально-економічну систему підприємства можна вважати несталою. Стан несталості соціально-економічної системи підприємства характеризується хаотичними зв'язками її елементів, а в деяких випадках повною втратою цих зв'язків і властивостей [7, с. 161-162].

Динамізм згідно із словником російської мови С. Ожегова – це наявність багатства динаміки в трьох її значеннях: рух, дія, розвиток. Поєднання сталості й динамізму можна трактувати як поняття “сталий розвиток” будь-якої системи, у тому числі соціально-економічної. [3, с. 22].

Погоджуємось з А. Є. Глинською в тому, що поняття “сталий розвиток” передбачає вищий якісний рівень ніж “розвиток” та характеризує систему, яка знаходиться у динамічному русі, показники і характеристики якої як обов'язкова умова повинні набувати якісного покращення, зростати та знаходитися у позитивній динаміці розвитку в довгостроковій перспективі [9, с. 6].

Категорія “сталий розвиток” є предметом жвавих дискусій в наукових колах. Незважаючи на те, що офіційним еквівалентом англійського терміну “sustainable development” в українській мові є “сталий розвиток”, деякі науковці висловлюють сумніви в однозначності даного перекладу. Виходячи з того, що у спеціальних словниках термін “sustainable” вживається для позначення властивості певного процесу або стану підтримуватися невизначено довго, В.П. Непийвода вважає більш доцільним перекладом терміну “sustainable development” словосполучення “підтриманий розвиток”, адже саме воно, на думку науковця, охоплює такі поняття, як неперервність, невиснажливність, збалансованість, гармонійність, необмежена тривалість, здатність до самовідновлення, що є базовими для даної концепції [10, с. 25]. О. Б.Вебер вважає, що на сьогоднішній день коректний відповідник терміну “sustainable development” відсутній, він пропонує вживати такі варіанти, як; “розвиток, що неперервно підтримується”, “розвиток, що самопідтримується”, “допустимий розвиток”, “збалансований розвиток” [11, с. 43].

В. В. Гарбар наголошує, що з урахуванням контексту даний термін може бути перекладений як “життєздатний розвиток”, а за сенсом – “самопідтримуваний розвиток”, також поширене тлумачення цього терміну як “всебічно збалансований розвиток”. [12, с. 180]. Також чимало науковців використовують терміни “збалансований розвиток”, “стійкий розвиток”, комбінують терміни “сталий розвиток” та “збалансований розвиток”.

Деякі дослідники принципово відкидають можливість вживання словосполучення “сталий розвиток”, адже в ньому поєднані протилежні поняття. Так, А. П.Назаретян зазначає, що оскільки розвиток передбачає наявність несталості станів, то більш точно передає зміст концепції термін „регульований розвиток: цілеспрямований контроль за змінами, що відбуваються, прогнозування і компенсація найбільш небезпечних несталостей і диспропорцій розвитку” [13, с.145]. Л. Г. Мельник більш радикальний в своїх поглядах, адже вважає стійкий розвиток утопією (принаймні на глобальному рівні) [14, с. 412].

Варто зазначити, що поняття “стійкість” та “сталий розвиток” не варто ототожнювати. Погоджуємось з О. Бакуновим в тому, що “розвиток” передбачає енергію, зміни, тоді як етимологія терміну “стійкість” базується на постійності та стабільності стану або певних параметрів. Отже, в даному випадку стійкість виступає однією з необхідних умов сталого розвитку системи як складова поняття “сталість” та означає здатність (властивість) системи так реагувати на зміни зовнішнього середовища, щоб не лише генерувати чинники, які зумовлюють її врівноважений стан, а й забезпечувати подальший розвиток. Крім того, даний науковець зазначає, що можна виділити економічну стійкість функціонування, яка є моментною, ситуаційною характеристикою, та економічну стійкість розвитку, яка має динамічний характер та є категорією сталого розвитку системи [15, с. 52]. Ми схилиємось до того, що ці характеристики можна, відповідно, називати поточною та динамічною рівновагою.

Перейдемо до безпосереднього аналізу поняття сталого розвитку підприємства. Слід зазначити, що, на наш погляд, концепція сталого розвитку підприємства може розглядатись в широкому і вузькому значенні: в широкому значенні вона є генетичним продовженням концепції сталого розвитку на глобальному рівні і, відповідно, передбачає збалансований розвиток в динаміці не тільки економічної



системи підприємства, але й навколишнього середовища і соціальної сфери; в вузькому значенні дана концепція обмежується стабільним в часі економічним розвитком і стійким фінансовим станом підприємства.

Поглибити розуміння даної категорії допоможе аналіз визначень, наведених в таблиці 2.

Таблиця 2

## Трактування сутності категорії “сталий розвиток” на рівні підприємства

Джерело	Визначення
<b>Сталый розвиток в широкому значенні</b>	
О. О. Сизоненко [16, с. 13]	Розвиток, при якому поліпшення економічних показників не погіршує екологічних показників і навпаки, що забезпечує збалансованість досягнення еколого-економічних цілей (базис) та гарантує соціальну гармонію (надбудову)
О. В. Сталинська, С. В. Коверга, О. В. Гайдагов [17, с. 115]	Під сталим розвитком промислового підприємства буде розумітися такий розвиток, який задовольняє інтереси власників підприємства, потреби поточного функціонування та розвитку виробництва, створюючи умови для довгострокового стабільного функціонування підприємства і сприяючи при цьому розвитку суспільства та мінімізації негативного впливу на навколишнє середовище
М. Томпсон [18, с. 40]	Стійкість (сталість) підприємства – це створення економічного доходу через інноваційні рішення, які сприяють соціальному добробуту та захисту навколишнього середовища
О. В. Шубравська [19, с. 36]	Здатність економічних систем зберігати стабільне збалансоване зростання. При цьому збалансованість має стосуватися елементів економічної системи, а також проявлятися у взаємодії системи із своїми надсистемами (наприклад, макро- і мегарівнів) та з рештою систем, які з нею контактують, зокрема – екологічною і соціальною
О. М. Варченко [17, с. 115]	Здатність господарюючого суб'єкта динамічно підтримувати пропорції в організації діяльності, орієнтованої на інноваційний розвиток; підвищувати соціальну та економічну ефективність; постійно нарощувати темпи розвитку, здійснюючи розширене відтворення, метою якого є забезпечення населення якісною продукцією, продовольчої безпеки держави без завдання шкоди навколишньому середовищу
І. П. Васильчук [18, с. 41]	Це нова управлінська філософія, за якої будь-яке управлінське рішення ухвалюється з урахуванням і економічного, і екологічного, і соціального ефектів
П. Д. Каминський [20, с. 5]	Збалансований, безперервний, високоефективний і регульований економічний розвиток, що забезпечує стабільне збільшення доходів організації на основі спеціально розроблених механізмів в економічній, технічній і соціальній сферах
А. І. Бурда [21, с. 5]	Спрямований рух з урахуванням обмежень, що накладає зовнішнє оточення і потенціал підприємства. Ці обмеження визначають гармонійний симбіоз розвитку підприємства і навколишнього середовища, тому критерієм такого розвитку мають бути показники локальних потенціалів підприємства, значення яких надалі мають бути вищими, аніж сьогодні.
А. Є. Глинська [9, с. 6]	Розвиток орієнтований на постійне підвищення ефективності діяльності на інноваційних засадах з одночасним узгодженням економічних, соціальних та екологічних інтересів шляхом розширення сфери відповідальності перед суспільством.
А. Є. Глинська [22]	Розвиток, що означає прийняття такої стратегії та діяльності, які б повністю задовольняли потреби суспільства у певних видах продукції чи послуг вже на сьогоднішній день, та у той же час підтримували та сприяли формуванню людського капіталу та раціональному використанню природних ресурсів, які знадобляться у майбутньому.
<b>Сталый розвиток в вузькому значенні</b>	
А. В. Чорних [6, с. 78]	Розвиток обумовлений впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища та такий, що характеризується збільшенням потенціалу підприємства, попиту на продукцію, масштабу діяльності, можливістю забезпечити безперервний процес виробництва та зберігати платоспроможність протягом тривалого періоду часу процесу змін, які трапляються у функціонуванні підприємства.
Квятковська [23, с. 87]	Сталый розвиток підприємства в поточному періоді слід розглядати як його здатність до здійснення економічної діяльності в кожен окремий момент часу в умовах невизначеності впливів зовнішнього середовища, які порушують нормальне функціонування і розвиток підприємства. Динамічний сталый розвиток підприємства характеризує вже сам процес розвитку підприємства, постійність і безперервність його змін в напрямку вдосконалення з метою переходу підприємства на якісно новий рівень діяльності. Відмінною особливістю динамічного сталого розвитку підприємства є те, що на кожному етапі розвитку відбувається “закріплення” якісних змін, поліпшень на основі циклічного відтворення постійної системи функцій підприємства, що складає зміст процесу його функціонування.
Ніценко [24, с. 36]	Під стійким розвитком підприємств харчової промисловості слід розуміти здатність підприємств підтримувати задані властивості і параметри функціонування за підтримки рівноваги між парами системоутворюючих макро- і мікроекономічних компонент системи (продуктивними силами і виробничими відносинами; попитом і пропозицією; накопиченням і споживанням; потребами і ресурсами; використанням природних ресурсів і збереженням природи; співвідношенням інтегративності (кооперації) і самостійності підприємств; цінностями сьогодення і майбутніх поколінь і т.д.) з урахуванням сезонності і нелінійних зв'язків з виробниками сировини і покупцями продукції.
Васюткіна [23, с. 88]	Розвиток, що забезпечується через постійну взаємодію, взаємний вплив та взаємоузгодження елементів зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, зокрема шляхом підтримання балансу між ресурсами, компетенціями та наявними ринковими можливостями; шляхом організації стратегічного і корпоративного управління відповідно до умов зовнішнього оточення підприємства.
Семенюк [25, с. 186]	Це процес безперервних якісних змін, які супроводжуються поліпшенням показників ефективності діяльності підприємства та забезпечують його конкурентоспроможність на основі активізації інноваційної діяльності. Він повинен характеризуватися таким станом стійкості, при якому показники ефективності діяльності та економічного зростання при впливі дестабілізуючих факторів незначно відхиляються від досягнутого рівня, в тому числі за рахунок використання інноваційної діяльності.



У вищевказаних підходів є свої прибічники та опоненти. Так, О. А. Сизоненко вважає, що звужене трактування змісту сталого розвитку, за якого ігноруються екологічні та соціальні наслідки виробничої діяльності, не тільки призводить до постійного збільшення антропогенного забруднення, але й в перспективі гальмує економічний розвиток самого підприємства [16, с. 7]. Даний підхід є домінуючим в практиці розвинутих країн світу. Зокрема, фахівці Boston Consulting Group вважають, що повноаспектна імплементація концепції сталого розвитку призводить до створення довгострокової ринкової (акціонерної) цінності корпорації (long-term shareholder value), оскільки останнім часом все більше інвесторів бажають формувати свої портфелі, вкладаючи кошти в компанії, що демонструють успіхи у досягненні стійкого розвитку. Це пов'язано з поширенням в Європі та США ідеології корпоративної соціальної відповідальності (Corporate Social Responsibility – CSR), яка передбачає відповідальність бізнесу перед суспільством у вирішенні нагальних соціальних проблем та захисті навколишнього середовища. Крім того, за словами фахівців, компанії-лідери у досягненні сталого розвитку показують більш високі фінансові результати порівняно з ринковими індексами і кращі профілі “ризик – дохід”, адже все зростаюче коло інвесторів впевнені, що концепція стійкого розвитку є каталізатором для ведення якісного менеджменту, а отже, і фактором, що створює успіх. [18, с. 43]. На наш погляд, даний підхід повинен бути в перспективі орієнтиром в діяльності українських підприємств, однак на сьогоднішній день він не відображає в повній мірі специфіки функціонування в умовах нестабільного середовища вітчизняної економіки.

П. Каминський, в свою чергу, стверджує, що значення екологічного чинника в умовах діяльності підприємств в нестабільному середовищі суттєво перебільшено, а збалансованість розвитку суб'єкта господарювання досягається насамперед шляхом забезпечення оптимальних кількісних співвідношень між елементами виробничої системи, що дозволяють їй гармонійно розвиватися. Даний науковець визначає метою сталого розвитку підприємства згладжування періодів спаду і кризи в економічному циклі, максимально ефективного використання періодів поживлення і підйому економіки [20, с. 8]. Вважаємо такий підхід обмеженим, адже фактично науковець отожднює сталий розвиток і антикризове управління, крім того суттєво звужується сфера відповідальності підприємства, що є недопустимим в умовах євроінтеграційних процесів.

Не можемо не погодитись з реалістично-поміркованим в умовах української економіки підходом А. Є. Глинської [22], О. В. Сталінської, С. В. Коверги, О. В. Гайдатова [17], відповідно до якого на сьогоднішній день сталий розвиток для керівників більшості українських підприємств, на жаль, фактично зводиться до забезпечення виживання в жорстоких умовах зовнішнього середовища та отримання достатньої кількості фінансових ресурсів для забезпечення свого подальшого функціонування. Однак, без реалізації соціальної і екологічної складової даної концепції, вона стає профанацією. Таким чином, впровадження соціальних і екологічних ініціатив є необхідним, проте основний пріоритет при цілепокладанні має віддаватись економічним інтересам підприємства, а екологічні та соціальні ініціативи в частині, що перевищують формальні зобов'язання, мають реалізовуватись при наявності у підприємства достатніх вільних ресурсів і без істотного негативного впливу на фінансові показники підприємства [17, с. 118]. Отже, ми підтримуємо розширений підхід до розуміння сталого розвитку підприємства, але з врахуванням раціональних обмежень, за яким первинною в часі ланкою реалізації даної концепції є економічна складова (досягнення фінансово-виробничої стійкості в динаміці); соціальна і екологічна складові, в свою чергу, також мають бути обов'язково імplementовані, однак з врахуванням економічних інтересів підприємства, без загрози його фінансово-економічній безпеці.

Слід відмітити, що в науковій літературі зустрічаються різні погляди на зміст складових класичної тріади сталого розвитку. Так, на думку, А. І. Бурди, економічна складова сталого розвитку підприємства орієнтована на нарощування обсягів виробництва продукції та послуг за умов оптимального використання обмежених ресурсів [21, с. 6]. І. П. Васильчук вважає, що економічна складова сталого розвитку передбачає підтримку поступового стійкого росту частки ринку та обсягів реалізації продукції, які мають призвести і до зростання фінансових результатів, але за умов зниження витрат і не нанесення шкоди навколишньому середовищу. При цьому фінансовий результат має досягатися за умов скорочення шкідливого впливу результатів діяльності підприємства на навколишнє середовище, включаючи і людство як частину природи [18, с. 41].

Зміст соціальної складової А. І. Бурда вбачає в поліпшенні умов життя населення, збереження стабільності соціальних і культурних систем, у межах яких функціонує підприємство, що здійснюється шляхом забезпечення високих стандартів корпоративної соціальної відповідальності, що сприяє підвищенню ринкової вартості підприємства, зниженню операційних витрат, підвищенню продуктивності праці [21, с. 6]. На думку І. П. Васильчук, соціальна складова концепції передбачає низку заходів, пов'язаних із розвитком людського капіталу підприємства, збереженням його продуктивного потенціалу при наданні можливостей професійного розвитку та задоволення соціокультурних інтересів. Варто зазначити, що економічний і соціальний елементи, взаємодіючи один з одним, породжують такі нові задачі, як досягнення справедливості у розподілі доходів і вигод серед всіх зацікавлених осіб. В той же час взаємодія соціальних і екологічних чинників привела до появи ще одного чинника виробництва – соціального капіталу, який розглядається більш широко, ніж людський капітал, за рахунок включення ще й соціальних

інтересів як стейкхолдерів першого кола, так і суспільства. [18, с. 41]. З точки зору О. Ф. Новікової, у даній тріаді на сучасному етапі саме соціальний чинник став основоположним і провідним [3, с. 24].

І. П. Васильчук стверджує, що екологічна складова стійкого розвитку передбачає забезпечення цілісності біологічних і фізичних природних систем. В цьому контексті особливе значення має підтримка життєздатності екосистем, на які чинить вплив діяльність підприємства, що впливає і на глобальну стабільність всієї біосфери [18, с. 42]. А. І. Бурда відзначає, що екологічна безпека підприємств значною мірою визначається їх технічним і технологічним переоснащенням, що сприяє зменшенню забрудненості навколишнього середовища. Відповідно, аналіз екологічної складової сталого розвитку промислових підприємств має передбачати економічну оцінку витрат на опанування інноваційних технологій у сфері природоохоронної діяльності, використання енерго- і матеріалозберігаючих технологій [21, с. 6].

На наш погляд, необхідність організації управління підприємством на засадах сталого розвитку підприємства ілюструють його ознаки (рисунок 1).



Рис. 1. Ознаки сталого розвитку підприємства

Можемо запропонувати власну модель сталого розвитку підприємства (рисунок 1). Дана модель наочно відображає тісний взаємозв'язок підприємства з зовнішнім середовищем. Складові внутрішнього середовища тісно взаємопов'язані, але первинною, на наш погляд, враховуючи принципову обмеженість фінансових ресурсів в умовах кризи, є економічна підсистема, адже, на нашу думку, досягнення збалансованості розвитку соціальної та екологічної підсистем неможливе без гармонізації економічної підсистеми підприємства. Крім того, розвиток соціальної та екологічної підсистем має відбуватись з врахуванням необхідності забезпечення економічної безпеки підприємства. Отже, економічна підсистема має прямий вплив на соціальну та екологічну підсистему, адже саме в її межах здійснюється генерування, накопичення і розподіл чистого прибутку, який може спрямовуватись на реалізацію відповідних заходів щодо розвитку інших підсистем.

Соціальна підсистема має опосередкований вплив на економічну підсистему, який обґрунтовується тим, що якість людського капіталу підприємства, яка виражається в компетентності та мотивованості персоналу, з плином часу стає одним з факторів внутрішнього середовища, що зумовлює зростання економічної результативності підприємства. Соціальна підсистема опосередковано впливає на екологічну таким чином, що наявність екологічної свідомості у керівництва і персоналу спричинює активізацію реалізації природоохоронних заходів підприємства.

Екологічна система має прямий і опосередкований вплив на економічну підсистему. Прямий вплив полягає в тому, що застосування ресурсозберігаючих технологій дає можливість скоротити витрати підприємства. Опосередкований вплив на економічну підсистему пояснюється тим, що дотримання екологічних стандартів, застосування екологічно безпечних технологій з плином часу стає одним з чинників, що підвищує лояльність громадськості та споживачів до даного підприємства. Екологічна підсистема

опосередковано взаємодіє з соціальною, адже екологічний стан підприємства та оточуючого середовища визначає умови праці персоналу. Чинники зовнішнього середовища мають вплив на функціонування підприємства як відкритої системи, спрямованість і сила якого є змінними в часі, в той же час підприємство змінює зовнішнє середовище, адже досягнення ним сталого розвитку може поступово зумовлювати сталий розвиток систем вищого рівня.

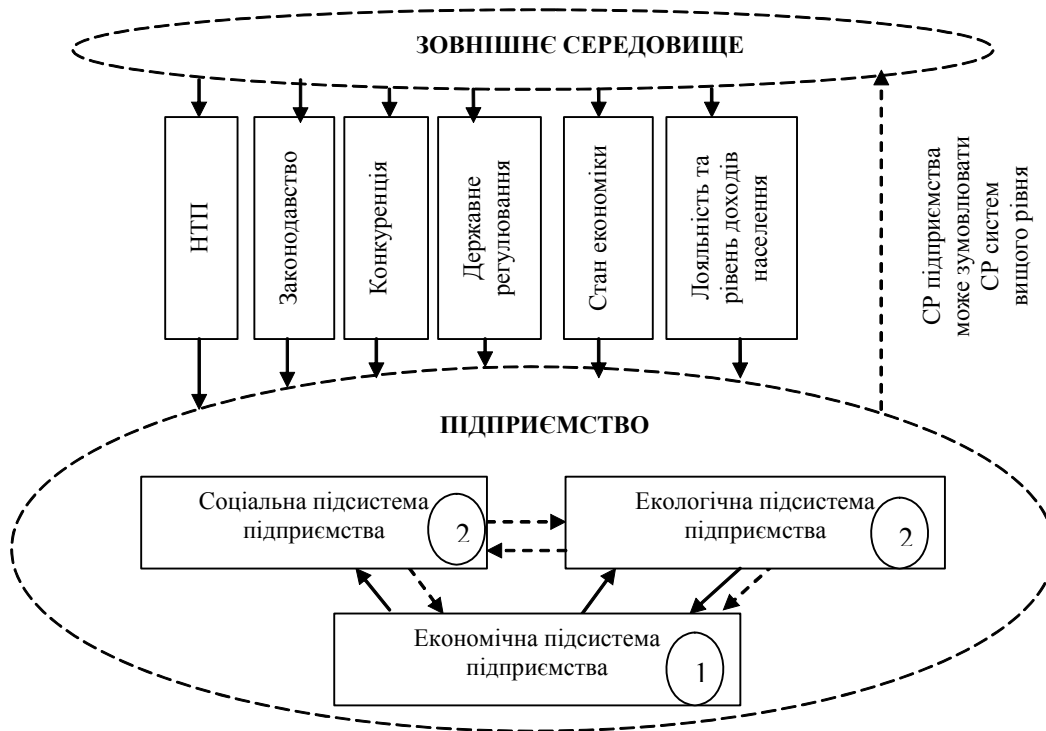


Рис. 2. Модель сталого розвитку підприємства

Аналіз наукової літератури [17, 18, 22, 28] показує наявність наступних проблем в сфері практичної реалізації засад сталого розвитку:

- на сьогоднішній день на підприємствах України реалізація концепції сталого розвитку в західноєвропейському та північноамериканському форматах не набула значного поширення, що пояснюється фінансовою неспроможністю суб'єктів господарювання забезпечення реалізації стратегічних проектів в соціальній і екологічній сфері та відсутністю достатньої інформаційної підтримки даного процесу з боку держави та вітчизняних неурядових організацій;

- на відміну від закордонної практики, відсутні корпоративні стандарти, принципи, оцінні критерії реалізації концепції сталого розвитку, відсутній фондовий індекс, розроблений на засадах триєдиної концепції сталого розвитку, не розповсюджена відповідна не фінансова звітність;

- публікації про впровадження практик сталого розвитку на конкретних українських підприємствах практично не зустрічаються в загальному обсязі публікацій з питань сталого розвитку.

Можемо запропонувати загальні рекомендації щодо реалізації концепції сталого розвитку на підприємстві:

- розробити стратегію, яка б забезпечувала стійке зростання підприємства на засадах дотримання оптимальних пропорцій свого внутрішнього розвитку і збалансованості з розвитком взаємодіючих із ним екологічної та соціальної систем, та, відповідно, корпоративні стандарти, принципи, оцінні критерії, форми звітності щодо впровадження концепції сталого розвитку;

- розробити систему моніторингу і контролю показників реалізації стратегії сталого розвитку за блоками [25]: фінансова сталість, виробнича сталість, маркетингова сталість, соціально-екологічна сталість;

- інвестувати кошти в модернізацію виробництва, застосування ресурсозберігаючих та еко-ефективних технологій, здійснення інноваційної діяльності;

- вдосконалити систему управління якістю (СУЯ) на підприємстві;

- забезпечувати лояльність стейкхолдерів підприємства, в т. ч шляхом здійснення благодійних заходів, реалізації інших соціальних проектів;

- створити сприятливі умови для праці та розвитку робітників.

**Висновки.** Категорія “sustainable development” багатогранна і неоднозначна: її можна аналізувати в системах різних масштабів. На рівні підприємства можна виділити розширений і звужений підхід до трактування її сутності. Серед перспективних напрямів подальших досліджень можна виокремити

формування системи індикаторів сталого розвитку, удосконалення механізмів, стратегій управління сталим розвитком, визначення взаємозв'язку між управлінням прибутком і забезпеченням сталого розвитку підприємства. Можемо запропонувати наступне визначення сталого розвитку: сталий розвиток – це процес якісних змін, що передбачає збалансування інтересів підприємства в поточному і майбутньому періодах на засадах досягнення в динаміці економічної ефективності, фінансової стійкості, економічного зростання та розвитку екологічної і соціальної підсистеми підприємства та, як наслідок, макросистем вищого рівня, з урахуванням раціональних обмежень, що накладаються економічною безпекою підприємства і впливу чинників зовнішнього середовища.

### Література

1. Брундланд Г. Наше спільне майбутнє: Міжнародна комісія з навколишнього середовища і розвитку / Г. Брундланд. – Оксфорд : Оксфорд Юніверсіті Пресс, 1987. – 125 с.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер ; пер. з англ. В. С. Автономова. – М. : ЭКСМО, 2007. – 864 с.
3. Сталий розвиток промислового регіону: соціальні аспекти : монографія / О. Ф. Новікова, О. І. Амоша, В. П. Антонюк та ін. – Донецьк : НАН України, Інститут економіки промисловості, 2012. – 534 с.
4. Бабаєв В. Сталий та безпечний розвиток мегаполіса: економічні, соціальні, екологічні аспекти / В. Бабаєв // Управління сучасним містом. – К., 2004. – С. 62–64.
5. Кореновський О. В. Концептуальні підходи до формування механізмів управління сталим розвитком соціально-економічної системи / О. В. Кореновський // Ефективність державного управління. – 2012. – Вип. 32. – С. 482–490.
6. Погорелов Ю. С. Розвиток підприємства: поняття і види / Ю. С. Погорелов // Культура народів Причорномор'я. – 2006. – № 88. – С. 75–81.
7. Гросул В. А. Методичне забезпечення організації сталого розвитку / В. А. Гросул // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2010. – Вип. 1. – С. 160–167.
8. Устойчивое развитие: теория, методология, практика : учебник / под ред. Л.Г. Мельника. – Сумы : ИТД “Университетская книга”, 2009. – 1216 с.
9. Глинська А. Є. Організаційно-економічний механізм забезпечення сталого розвитку підприємств легкої промисловості : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / А. Є. Глинська. – Київ, 2008. – 21 с.
10. Непийвода В. П. Проблема відтворення англословних термінів «sustainable development» та «sustainability» в українській правничій мові / В. П. Непийвода // Екологічний вісник. – 2008. – № 3. – С. 24–26.
11. Вебер А. Б. Политика мирового развития: между реальностью глобализации и императивом устойчивости / А. Б. Вебер // Полис. – 2003. – № 5. – С. 38–45.
12. Гарбар В. В. Теоретичні основи забезпечення сталого розвитку фермерських господарств / В. В. Гарбар // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – 2012. – Вип. 81(2). – С. 177–183.
13. Назаретян А. П. Демографическая утопия “устойчивого развития” / А. П. Назаретян // Общественные науки и современность. – 1996. – № 2. – С. 145–152.
14. Мельник Л. Г. Поняття про сталий розвиток / Л. Г. Мельник // Основи стійкого розвитку. – Суми: Університетська книга, 2007. – С. 411–442.
15. Бакунов О. О. Прогнозування рівня економічної стійкості – основа сталого розвитку торговельного підприємства / О. О. Бакунов, О. В. Сергєєва // Вісник ХНУ. – 2012. – № 4. – Т. 2. – С. 177–183.
16. Сизоненко О.А. Механізм забезпечення сталого розвитку в системі управління металургійним підприємством : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / О.А. Сизоненко ; Класич. приват. ун-т. – Запоріжжя, 2009. – 20 с.
17. Сталинська О. В. Обґрунтування необхідності управління промисловими підприємствами на основі принципів сталого розвитку / О. В. Сталинська, С. В. Коверга, О. В. Гайдатов // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2011. – № 4. – С. 114–119.
18. Васильчук І. П. Оцінка діяльності корпорацій в контексті сталого розвитку / І. П. Васильчук // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 2. – С. 39–44.
19. Шубравська О.В. Сталий економічний розвиток: поняття і напрям дослідження / О.В. Шубравська // Економіка України. – 2005. – № 1. – С. 36–42.
20. Каминський П. Д. Удосконалення механізму сталого розвитку промислового підприємства в умовах нестабільної кон'юнктури : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / П.Д. Каминський ; Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М.Туган-Барановського. – Донецьк, 2004. – 22 с.
21. Бурда А. І. Оцінювання потенціалу сталого розвитку промислових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук / А. І. Бурда. – Київ, 2008. – 18 с.
22. Глинська А. Є. Особливості сталого розвитку систем в залежності від їх масштабності / А. Є. Глинська // Вісник ХНУ. – 2006. – № 4. – Т. 3. – С. 159–161.

23. Квятковська Л. А. Реалізація принципів концепції сталого розвитку в діяльності підприємства / Л. А. Квятковська // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 1. – С. 85–89.
24. Ніценко В. С. Механізми формування та функціонування вертикально-інтегрованих підприємницьких структур в агропродовольчій сфері України / В. С. Ніценко // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2014. – Вип. 5. – С. 33–37.
25. Семенюк О. М. Алгоритм комплексної оцінки рівня сталого розвитку підприємства / О. М. Семенюк // Вісник ХНУ. – 2013. – № 6. – Т. 2 – С. 186–189.
26. Вольська О. М. Інформаційне забезпечення як інструмент прогнозування та планування переходу до сталого розвитку підприємства / О. М. Вольська, Н. С. Миколайчук // Економічні інновації. – 2013. – Вип. 54. – С. 34–42.
27. Піняга Н. О. Ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств у контексті сталого їх розвитку / Н. О. Піняга // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6. – С. 103–106.
28. Пашкова Н. С. Підприємства малого бізнесу в забезпеченні сталого розвитку / Н. С. Пашкова // Економічні інновації. – 2014. – Вип. 57. – С. 297–304.

Надійшла 11.09.2015; рецензент: д. е. н. Лук'янова В. В.

## МОДЕЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВНЗ

*В статті досліджується системні аспекти формування механізмів стратегічного планування у сфері вищої освіти на рівні ВНЗ, що є основою інноваційних трендів розвитку сфери освіти і науки, враховуючи ринкові реалії. У результаті дослідження запропонована збалансована система показників для розробки стратегічних планів дозволить правильно розподіляти ресурси для постійного вдосконалення і підтримки високої якості продукту освіти, тобто знань, умінь і навичок дипломованих випускників.*

*Ключові слова:* збалансована система показників, ВНЗ, система управління, організаційно-функціональна структура.

S. O. SAVCHENKO, Y. M. MANKUTA

East European University of Economics and Management

## MODELING OF ORGANIZATIONAL AND FUNCTIONAL STRUCTURE OF THE SYSTEM OF HIGHER EDUCATIONAL ESTABLISHMENT MANAGEMENT

*This article is devoted to the investigation of the system issues of strategic planning ways formation in the sphere of higher education at the higher educational establishment level. Existing methods of organization management for its activity efficiency improvement and their classification have shown that balanced scorecard is the most effective tool of strategy implementation. This system allows to join strategic aim and steps to carry out a chosen strategy; it gives multifactor evaluation of current and long-range university state in indexes of individual and team performance that can change; it allows to be alert to the variance of business project performance. It also enables to take into account both financial and non-financial indexes and this factor is very important for the university. The higher educational establishment strategic picture based on the results of the balanced indexes system is offered. The result of the investigation is the offered balanced indexes system for strategic plans development. This system allows to distribute resources for constant improvement and preservation of quality of education product, i.e. the sum of knowledge, abilities and skills of a certified graduate.*

*Keywords:* balanced indexes system, higher educational establishment, management system, organizational and functional structure.

### Вступ

Сучасні тенденції у сфері реформування освіти зачіпають ключові механізми управління системою освіти, як на державному рівні, так і на рівні установ професійної освіти. При цьому одним з найважливіших стає стратегічний рівень управління ВНЗ у сфері вищої освіти. Важливим інструментом стратегічного управління є стратегічне планування.

Необхідно відмітити, що проблематика стратегічного планування для ВНЗ не є абсолютно новою. Спроби розробити відповідні методики робляться практично з самого початку кардинальних соціально-економічних перетворень в Україні. Більше того, аналогічні тенденції розвитку освітнього менеджменту ще раніше виявляються і за кордоном [1, 2, 3].

Нові міждисциплінарні освітні завдання, інноваційний характер процесів у багатьох галузях знань, глобалізація науки в умовах кардинальних інституціональних змін в суспільстві і багато інших феноменів вимагають відповідних змін в способах управління ВНЗ. Проте традиційна вертикальна університетська організаційна структура, що відповідає моделі так званої «професійної бюрократії», значною мірою втратила свою ефективність.

### Експериментальна частина

Метою функціонування системи є підготовка висококваліфікованих фахівців, затребуваних на ринку праці. Зосередимося на інструментарії розробки і реалізації стратегій. Аналіз існуючих методів управління організацією з метою підвищення ефективності її діяльності і їх класифікація показали, що найефективнішим на сьогодні інструментом реалізації стратегії є система збалансованих показників (СЗП — Balanced ScoreCard, BSC). Вибір СЗП був обумовлений тим, що вона дозволяє одночасно [4, 5]:

- робити ув'язку стратегічних мети і оперативно-тактичних заходів, спрямованих на реалізацію прийнятих стратегій;
- дає багатофакторну оцінку поточного і бажаного перспективного стану університету в термінах показників індивідуальної і агрегованої групової результативності, яка інтерпретуються;
- дозволяє виробляти актуальні реакції, на відхилення результативності бізнес-проектів;
- дозволяє, що особливо важливо для університету, враховувати разом з фінансовими не фінансові показники.

За результатами системи збалансованих показників представлена стратегічна карта ВНЗ, який здійснює освітню і наукову діяльності (рис. 1).

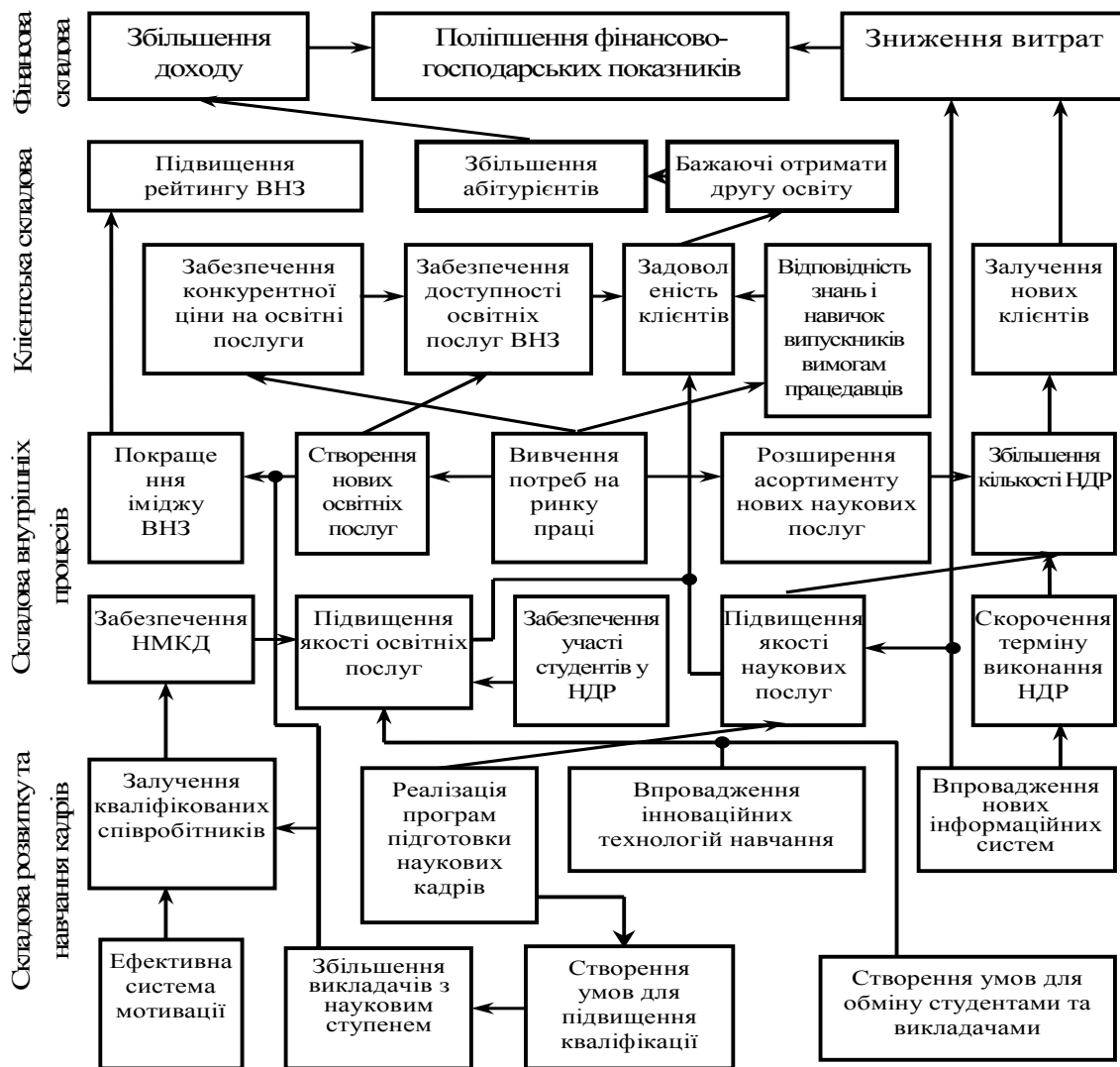


Рис. 1. Стратегічна карта університету (авторська розробка)

Особливе значення, при побудові стратегічної карти, необхідно приділяти набору цілей, оскільки саме вони забезпечують життєздатність організації в майбутньому. Головною метою функціонування у даному контексті ставиться поліпшення фінансово-господарських показників, зниження витрат, що включає, і збільшення доходу. Проте, розробки тільки стратегічної карти недостатньо для ефективного управління ВНЗ. Для проведення яких-небудь заходів по вдосконаленню системи управління окрім цілей необхідно розробити набір показників і критеріїв, по яких відстежується міра досягнення кожної конкретної мети.

Саму СЗП можна представити у табличній формі, де розглянуто докладніше цілі і показники кожної зі складових Balanced ScoreCard вищого навчального закладу, при чому як нижньої межі значення показника можна використовувати критерії, визначені Кабінетом Міністрів України в «Положенні про дослідницький університет» (табл. 1) [6].

Основним чинником ефективної діяльності освітньої організації є її персонал. Тому створення можливостей для його розвитку, залучення і збереження кваліфікованих співробітників, реалізація інноваційних програм підготовки наукових і науково-педагогічних кадрів украй важлива для ВНЗ. Безперервність вдосконалення процесів ВНЗ досягається за рахунок впровадження і використання нових інформаційних систем, а також передових інформаційних технологій і засобів навчання.

Безперервність вдосконалення процесів ВНЗ досягається за рахунок впровадження і використання нових інформаційних систем, а також передових інформаційних технологій і засобів навчання.

Результативність складової навчання та розвитку неодмінно відбивається на складової внутрішніх процесів. Так, наприклад, використання сучасних інформаційних систем дає можливість кваліфікованим співробітникам, зайнятим у науково-дослідницькому проєкті, скоротити терміни його розробки і підвищує якість надаваних наукових послуг.

Ефективно функціонуючі внутрішні процеси дозволяють отримати більшу лояльність зацікавлених сторін, що знайшла відображення в клієнтській складової.

**Мета і показники складової частки навчання в системі збалансованих показників ВНЗ [6].**

МЕТА	ПОКАЗНИК
Збільшення числа викладачів які мають вчене звання	Кількість захищених кандидатських і докторських дисертацій за останні п'ять років
	Кількість спеціалізованих рад по захисту кандидатських і докторських дисертацій
Впровадження і використання передових інформаційних технологій і засобів навчання	Число функціонуючих Інтернет – центрів
	Забезпеченість читальних залів спеціалізованою літературою
	Число виданих наукових монографій і підручників з грифом МОНМС за останні п'ять років
Впровадження і використання нових інформаційних систем	Наявність функціонуючого центру колективного користування наукомістким устаткуванням
	Забезпеченість комп'ютерним місцем
Реалізація інноваційних програм підготовки наукових і науково-педагогічних кадрів	Участь в міжнародній або європейській асоціації університетів або у Великій хартії університетів
	Число професорів і доцентів, що мають право керувати (консультувати)
Залучення і збереження кваліфікованих співробітників	Число штатних докторів і кандидатів наук, науковців ВНЗ
Підвищення задоволеності співробітників	Число отриманих премій і грантів за останні п'ять років
	Кількість опублікованих статей в спеціалізованих виданнях, які входять в міжнародну наукову базу даних за останні п'ять років
Створення умов для обміну студентами, аспірантами, науковими і науково-педагогічними кадрами	Кількість загальноосвітніх навчальних закладів, що входять в навчально-наукові комплекси університету

Показники, запропоновані (навчання та розвитку ВНЗ, внутрішніх процесів, клієнтської складової) дозволяють сформулювати і коригувати стратегію вищого навчального закладу в залежності від ситуації на ринку праці, змінах фінансування університету та ін.

Однак, на даний момент спостерігається істотний розрив між змістом вітчизняної освіти, його матеріально-технічним забезпеченням та вимогами сучасної економіки, спрямованої на інтеграцію України в європейський освітній простір.

В українській системі освіти є структурні диспропорції, що утрудняють задоволення потреб динамічної економіки у кваліфікованих фахівцях відповідного профілю.

Недофінансування державою програм розвитку сфери освіти також погіршили ситуацію і зорієтували ВНЗ лише на запити платоспроможної частини населення.

На рисунку 2 представлено стратегічна карта системи забезпечення якості освіти ВНЗ. Оскільки метою функціонування освітньої установи є підготовка висококваліфікованих фахівців, затребуваних на ринку праці, то ця мета на стратегічній карті позначена як «Інтелектуальний капітал студентів». До неї входить оволодіння програмою навчання, а також конкурентоспроможність отриманих знань, тобто затребуваність дипломованих випускників на ринку праці.

Наступний рівень стратегічної карти – це участь зацікавлених сторін і їх задоволеність. Під зацікавленими сторонами розумітимемо самих студентів і потенційних працевластувачів, а також саме суспільство в цілому.

Основне завдання системи забезпечення якості освіти - створення сприятливої і плідної атмосфери, яка оцінюється наступними показниками: відвідуваність занять, участь студентів в семінарах і конференціях, можливість проходження практики на виробництві та ін. На цьому рівні знаходяться цілі потенційних працевластувачів, задоволеність яких оцінюється за допомогою опитування про якість освіти, швидкість реагування і комунікації, надання можливості студентам проходити виробничу практику на підприємстві, створення навчально-консультаційних центрів на підприємствах, направлення співробітників підприємства на здобуття вищої освіти в цей ВНЗ. Задоволеність громадськості якістю освіти у вибраному ВНЗ оцінюється конкурсом при вступі абітурієнтів.

Цілі внутрішніх процесів, що припускають наділ цінністю випускників для суспільства, визначимо як ефективність навчання. Тобто, регулярне підвищення кваліфікації професорсько-викладацького складу, використання в процесі навчання сучасних технологій, застосування активних методик навчання (наприклад, ділові ігри, моделювання ситуаційної кімнати, мозковий штурм і так далі), створення сучасної інформаційної бази (електронні підручники, конспекти лекцій, презентації, тестування), наявність всіляких



форм навчання (очна, заочна, прискорена, дистанційне навчання) підвищує ефективність освіти. Ще однією метою цього рівня є підтримка матеріально-технічної бази навчального процесу, чітке ведення обліку витрат та складання прогнозів витрат. Цілі навчання і розвитку пов'язані з компетентністю викладацького складу, що оцінюється наступними параметрами: число викладачів з наявністю вченого ступеня і/або вченого звання, а також задоволеністю співробітників ВНЗ, яке визначається лояльністю адміністрації, об'ємом навчальним навантаженням, участю в семінарах і громадських заходах.



Рис. 2. Стратегічна карта системи забезпечення якості освіти ВНЗ (авторська розробка)

Необхідно також відмітити важливість і необхідність узгодженості роботи підрозділів ВНЗ, оскільки різноманіття функцій управління освітньою організацією практично завжди здійснюється методом колективного управління, тобто керівник затверджує рішення, підготовлені колективом співробітників. Проте управління ВНЗ виключно на основі функціонального менеджменту, не дає позитивного ефекту, якщо керівники усіх рівнів ієрархічного управління не пов'язані між собою загальними для усього ВНЗ інтересами. Негативний ефект визначається не наявністю або відсутністю колективного управління, а тим, наскільки цей колектив підтримує ідеологію освітньої установи. Ефект управління досягається при використанні механізму командного менеджменту, в основу механізму якого покладений процес досягнення цілей за допомогою управлінських рішень, що приймаються групою керівників, що об'єдналися в інтересах діяльності організації [7].

Інтереси адміністративної команди, мають бути чітко визначені. Якщо інтереси керівництва (наприклад, збільшення числа проектів, розвиток ВНЗ та ін.), прийняти за постійну складову, то інтереси і поведінка співробітників при різних обставинах можуть змінюватися, тобто під впливом ситуаційних чинників відбувається трансформація стилю поведінки.

В даному випадку, під ситуаційними чинниками слід розуміти ті завдання, які виникають в системі «ситуація – поведінка»: ситуація як стимулюючий імпульс, що виникає при появі проблеми, а поведінка як протидія обуренню. Доречно сказати, що співвідношення того, що обурює і протидіючого імпульсів в менеджменті чітко лягають в закони фізики – сила протидії дорівнює силі обурення.

Ситуаційні чинники, що впливають на поведінку персоналу, мають складну природу виникнення. Одні і ті ж ситуації можуть виникати в результаті різних обставин і мати різну реакцію з боку співробітників. Проте розглянути усе різноманіття можливих ситуаційних чинників, що виникають в процесі функціонування ВНЗ, практично неможливо.

Отже, з урахуванням ситуаційних чинників, що виникають в процесі управлінської діяльності, поведінку співробітників ( $P_p$ ) можна виразити наступною функціональною залежністю:

$$P_p = f(P_i, P_\omega), \quad (1)$$

де  $P_i$  – поведінка персоналу, що визначає його особисті інтереси;  $P_\omega$  – поведінка персоналу, яка визначається ситуаційними чинниками, що виникають у ВНЗ.

Поведінку персоналу, яка визначає його особисті інтереси ( $P_i$ ), можна виразити функціональною залежністю:

$$P_i = f(G_s, G_m, G_r), \quad (2)$$

де  $G_s$  – чинник особистої безпеки, характеризує відчуття небезпеки для свого здоров'я, який виникає в результаті його професійної діяльності, в цьому випадку людина порівнює свої вчинки тільки зі своїми інтересами, поставивши інтереси ВНЗ на другий план. Це найбільш екстремальна зона особової поведінки у відношенні до освітньої установи;

$G_m$  – чинник матеріальної безпеки, який характеризує матеріальні втрати для людини, що виникають в результаті ситуаційних обставин, при цьому, чим вище можливість виникнення втрат, тим більше висока захисна реакція співробітника. Це теж зона екстремальної поведінки по відношенню до ВНЗ;

$G_r$  – чинник безпеки іміджу і авторитету працівника, який визначає його кар'єру, матеріальне становище і ріст по ієрархічному положенню.

Поведінку співробітника, під впливом ситуаційних чинників ( $P_\omega$ ), так само можна виразити залежністю:

$$P_\omega = f(H_\xi, H_v, H_m, H_u, H_e), \quad (3)$$

де  $H_\xi$  – чинник можливої реорганізації і закриття ВНЗ, в цьому випадку вчинки персоналу характеризуються найбільш екстремальною поведінкою по відношенню до навчального закладу;

$H_v$  – чинник втрати ринків збуту, отже, зниження доходності організації, що так само характеризується екстремальною поведінкою персоналу по відношенню до ВНЗ;

$H_m$  – чинник іміджу організації, який характеризує престижність праці у ВНЗ, що посилює екстремальну поведінку по відношенню до установи;

$H_u$  – чинник керованості організації, який характеризується створеними організаційно-психологічними умовами в колективі, отже, наскільки забезпечена життєздатність колективу;

$H_e$  – чинник ефективності діяльності ВНЗ, що показує, на скільки якісно і раціонально організована робота ВНЗ.

Залежності (2) і (3), розглянуті виходячи з принципів функціонального менеджменту, показують, що реакція поведінки співробітників на чинники, що впливають на особові інтереси, як при функціональному, так і при колективному менеджменті, практично не видозмінюються. Це твердження добре узгоджується із загальною теорією мотивації персоналу для досягнення своїх особистих цілей.

У роботі [7] викладені принципи формування управлінської команди на основі піраміди стосунків, яка показує, що існує три зони довіри в команді: зона повної довіри, коли член команди характеризується як «сім'янин»; зона пасивної довіри, коли член команди «Активний гравець» і зона недовіри, коли член команди «попутник».

Розглянемо як при командному менеджменті ситуаційні чинники, що впливають на інтереси ВНЗ, впливають на поведінку персоналу залежно від ієрархічного положення члена команди в піраміді стосунків. Для «сім'янина», зважаючи на його повне сприйняття ідеології корпорації значення  $G_m$  і  $G_r$  можуть мати постійне значення. Поведінка «сім'янина» може бути негативною тільки при загрозі здоров'ю, отже, його поведінка в команді характеризується залежністю  $P_i = f(G_s)$ .

При ситуаційних обставинах, пов'язаних з діяльністю ВНЗ, значення  $H_\xi$ ,  $H_v$ ,  $H_m$ ,  $H_u$  і  $H_e$  не мають особливого значення і залежність (3) матиме вигляд  $P_\omega = f(0)$ .

Для «активного гравця» особові мотиви, зважаючи на двоїстість його відношення до освітньої установи, будуть більше негативними по відношенню до команди, тобто можна допустити, що вираження (3.13) набере вигляду  $P_i = f(G_s, G_m)$ . А при ситуаційних чинниках значення  $H_\xi$ ,  $H_v$ , і  $H_e$  можуть змінюватися в негативні, тоді вираження (3) набере вигляду  $P_\omega = f(H_m, H_u)$ .

Поведінка «попутника» абсолютно не передбачувана. Можна припустити, що усі ситуаційні чинники (особові і корпоративні) матимуть негативне значення, тобто  $P_i = f(G_s, G_m, G_r)$ , а  $P_\omega = f(H_\xi, H_v, H_m, H_u, H_e)$ .

Таким чином, при формуванні управлінської команди перевагу слід віддавати членам команди з групи «сім'янин» і «активний гравець». Принципи командного менеджменту, які сформовані на основі

піраміди стосунків, створюють максимальну стійкість команди до ситуаційних чинників освітніх організацій.

Результативність діяльності згідно із стратегічною картою закладена у фінансовій складовій, що має мету адекватного фінансового менеджменту, яка оцінюється показниками витрат на процес навчання, балансом фондів і відхиленнями від бюджету

Процес впровадження СЗП в університеті полягає в послідовному виконанні наступних етапів [6, 7]:

- 1) первинне визначення місії (необхідно виконати до стратегічного циклу);
- 2) розробка цілей, що відповідають реалізації місії в умовах, що склалися;
- 3) визначення безлічі показників, що характеризують міру досягнення кожної мети, узгодження і затвердження методик їх виміру;
- 4) розробка комплексу заходів, реалізація яких дозволить покращувати значення ключових показників, і тим самим визначати рух до мети;
- 5) впровадження СЗП в оперативну діяльність ВНЗ.

#### Висновки

Застосування систем збалансованих показників є ефективним не лише для приватних ВНЗ, але і для державних навчальних закладів. Складність розробки і впровадження цієї методології полягає у відсутності підтримки Міністерства освіти і науки молоді та спорту України, що фактично перетворює СЗП на інструмент внутрішнього управління, а також складнощі з визначенням набору ключових показників. Вирішенням останньої проблеми в сучасних умовах може являтися використання рейтингів ВНЗ завдяки їх загальній поширеності і визнанню методик оцінки МОНМС України. Таким чином, застосовуючи в якості СЗП систему компонент рейтингового оцінювання, ВНЗ може вирішити не лише завдання внутрішнього стратегічного менеджменту, але і сприяти своєму національному визнанню за допомогою поліпшення позицій в національному рейтингу ВНЗ.

#### Література

1. Артюхов М.В. Дифференциация образования. Региональная стратегия и тактика обеспечения инновационных процессов / под ред. М.В.Артюхова, Г.А. Вержицкого. – Москва – Новокузнецк : Акад. творч. педагогики, 1996. – 440 с.
2. Системи управління якістю настанови щодо поліпшення діяльності (ISO 9004:2000, IDT) : ДСТУ ISO 9004:2001. – К. : Держспоживстандарт України, 2001. – 70 с.
3. Елиферов В.Г. Бизнес-процессы: Регламентация и управление : учебник / В.Г. Елиферов, В.В. Репин. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 319 с.
4. Каплан Роберт С. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон ; пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. — 512 с.
5. Постанова Кабінету Міністрів України від 17 лютого 2010 р. № 163 «Про затвердження Положення про дослідницький університет» [зі змінами, зробленими згідно з Постановою КМ № 786 (786 - 2010-п) від 27.08.2010].
6. Аблязов Р. А. Командний менеджмент як інструмент корпоративного управління / Р.А. Аблязов, С.О. Савченко, Н.Р. Мурсалимова, Г.І. Падурец // Економіка: проблеми теорії і практики : збірка наукових праць. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2002. – Вип. 4. – С. 158–163.
7. Robert S.Kaplan, David P. Norton. The Balanced Scorecard. Translating Strategy into Action. Harvard Business School Press, 1996.

Надійшла 28.09.2015; статтю представляє д. е. н. Савченко С. О.

## КЛАСИФІКАЦІЯ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

*У статті розглянуто поняття класифікації загроз економічній безпеці вищого навчального закладу. Проведена систематизація загроз, що притаманна економічній безпеці освітніх установ. Визначено, що забезпечення економічної безпеки освітніх установ є одним з актуальних завдань сьогодення. Доведено, що рівень економічної безпеки освітніх установ залежить від того, наскільки ефективно установи запобігають внутрішнім і зовнішнім загрозам та усувають наслідки їх негативного впливу на функціонування установ.*

*Ключові слова: систематизація загроз, вищі навчальні заклади, економічна безпека, класифікація загроз економічній безпеці ВНЗ.*

L. P. SNIGIR

University «KROK», Kyiv, Ukraine

## CLASSIFICATION THREATS TO ECONOMIC SECURITY OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTION

*The article discusses the concept of classification of threats to economic security of higher education. The systematization threats inherent economic security of educational institutions. Determined that the economic security of educational institutions is one of the pressing problems of today. Proved that the level of economic security of educational institutions depends on how effectively institutions prevent internal and external threats and eliminate the consequences of their negative impact on the functioning of the institutions.*

*Keywords: systematization threats, higher education, economic security, threats to economic security classification of universities.*

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах економіки України виникають серйозні загрози для розвитку й стійкого функціонування вищих навчальних закладів. У цих умовах на функціонування закладів вищої освіти чинять вплив як зовнішні, так і внутрішні загрози, які виникають при здійсненні ними освітньої, наукової та господарської діяльності. Діяльність з організації системи економічної безпеки вищого навчального закладу полягає у виявленні факторів, явищ або процесів, що можуть завдати шкоду підприємству або негативно вплинути на його функціонування. Такі фактори, явища або процеси є загрозами, а система економічної безпеки ВНЗ має бути організована таким чином, щоб завчасно попереджати загрози. Для створення ефективного механізму запобігання негативним наслідкам впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на економічний стан ВНЗ, необхідним є визначення та класифікація основних загроз, що впливають на економічну безпеку вишів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових публікацій, присвячених дослідженню економічної безпеки в цілому та загроз її стану зокрема, виокремимо праці таких науковців, як А.С. Соснін [10], П.Я. Пригунов [10], В.Ф. Гапоненко [3], В.П. Мак-Мак [8], О.А. Грунін [5], С.О. Грунін [5], М.Д. Гласний [4], Ж.Б. Рахметуліна [9], А.Н. Фомічев [11].

Вагомий внесок у висвітлення проблем класифікації загроз економічній безпеці ВНЗ зробили багато фахівців і науковців: Т.М. Боголіб [1], Л.М. Віткін [2], Л.М. Волков [2], О.І. Хімичева [2], А.С. Зенкін [2], К.В. Карпова [7] та ін.

### Невирішені раніше частини загальної проблеми

На нашу думку, на сьогоднішній день недостатньо уваги приділено проблемам обґрунтування чинників загроз економічній безпеці вищих навчальних закладів. Щоб створити ефективну систему економічної безпеки ВНЗ, потрібно мати чітке уявлення про те, що потребує захисту, обізнаність про відповідні загрози та здатність попередити їх.

Дані питання пов'язані з недостатнім дослідженням загроз економічній безпеці в освітній галузі.

**Формулювання цілей статті.** Ціллю статті є виокремлення та дослідження загроз економічній безпеці ВНЗ, а також аналіз основних видів загроз і проведення їх класифікації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Оскільки ВНЗ країни є ваговою складовою державної структури загалом, а також складною соціально-економічною системою, то під час розгляду проблеми упередження загроз економічній безпеці вищого навчального закладу слід враховувати як внутрішні, так і зовнішні чинники, що безпосередньо й у певних умовах опосередковано впливають на безпеку економічного стану цього закладу.

Процес забезпечення економічної безпеки ВНЗ у динаміці – це виконання дій за необхідними параметрами й методикою, скерованих на створення умов забезпечення його стійкості. Таке подання процесу економічної безпеки засвідчує, що кожна її складова повинна досліджуватись на всіх етапах, це забезпечить комплексний підхід до дослідження економічної безпеки.

Небезпека – це стан, в якому виникає можливість заподіяння шкоди системі (суспільству, державі). Небезпека може характеризуватися наявністю загрози, ризику і виклику [6].

Загроза – ознака безпосередньої небезпеки заподіяння шкоди певної тяжкості. Ризик – ознака потенційної небезпеки завдати збитки певної тяжкості і характеру [6].

Виклик – ознака реальної небезпеки, яка вимагає негайної реакції з метою попередження або зниження можливого збитку [6].

Вважається, що загрози можуть бути як ознаками небезпеки, так і не бути такими. Наприклад, суб'єкт може загрожувати системі, але не нести реальної небезпеки. У той же час він може бути небезпечним, але не загрожувати системі небезпекою. У цьому випадку невизначеність надалі може впливати на систему через виклики.

Ризики ж є вираженням можливої небезпеки. Самі по собі ризики та їх наявність до початку їхнього впливу на систему можуть лише спричинити виникнення небезпеки. Суб'єкти управління системою повинні прагнути до інформованості про наявність ризиків, постійно їх оцінювати, знати про їх важливість та зміст.

Таким чином, небезпека виникає в результаті впливу факторів, цілий ряд яких утворює ризики, подальша їх трансформація призводить до виникнення загроз, що, в свою чергу, приймаючи форму виклику, впливають на систему.

Отже, забезпечення економічної безпеки має бути засноване на аналізі чинників, визначенні зони ризиків, оцінці загроз та реакції на виклики з метою попередження або зниження можливого збитку.

У науковій літературі описані різні фактори ризику, небезпеки і загрози, що можуть бути згруповані за різними класифікаційними ознаками. Так, залежно від можливості їх прогнозування вони виділяють ті небезпеки або загрози, які можна передбачати та непередбачувані. До перших належать ті, які, як правило, виникають в певних умовах, відомі з досвіду господарської діяльності, своєчасно виявлені та узагальнені економічною наукою.

Важко не погодитися із ученим М. Гласним, який розглядає 7 основних загроз в системі вищої освіти, які вважає найбільш злободенними та глобальними проблемами зазначає [4]:

1. Невідповідність законодавчим вимогам.
2. Світові фінансові кризи.
3. Енергетичні кризи.
4. Інфляція.
5. Зміни споживчого попиту.
6. Боротьба за талановитих фахівців.
7. Епідемії.

Загрози розвитку системи вищої освіти, в залежності від джерела виникнення, розділяють їх на об'єктивні та суб'єктивні. Об'єктивні виникають без участі і мимоволі постійного і змінного складу освітніх і наукових установ, незалежні від прийнятих рішень і здійснюваних дій. Їх необхідно розпізнавати й обов'язково враховувати в управлінських рішеннях. Суб'єктивні загрози породжені навмисними або ненавмисними діями людей, працівниками різних органів і організацій. Тому їх попередження багато в чому пов'язане з впливом на суб'єктів економічних відносин.

Залежно від можливості запобігання, можливо виділити форс-мажорні і не форс-мажорні загрози. Перші відрізняються впливом, який неможливо зупинити (війна, катастрофа, природне та екологічне лихо). Другі – ті, що можна вчасно попередити своєчасними діями.

По можливості настання загрози необхідно розрізнити як явні, тобто реально існуючі, видимі, і латентні, тобто приховані, ретельно замасковані, які важко виявляються. Вони можуть проявитися раптово. Тому їх відображення потребує одразу вжити термінових заходів, додаткових зусиль і коштів.

Одні вчені класифікують загрози по об'єкту посягання: персонал, майно, техніка, інформація, технології, імідж [9]. Інші виділяють загрози за природою їх виникнення: політичні, економічні, техногенні, правові, кримінальні, екологічні, конкурентні, контрагентські та ін. Залежно від величини збитку загрози можна поділити на ті, що викликають труднощі, значні та катастрофічні. За ступенем ймовірності необхідно розрізнити неймовірні, малоймовірні, ймовірні, вельми вірогідні, цілком ймовірні загрози [11].

В.П. Мак-Мак розділяє загрози за ознакою їх віддаленості за часом: безпосередня, близька (до 1 року), далека (понад 1 року) і в просторі: на території організації; прилеглої до організації; на території регіону, країни; на закордонній території [8].

Найбільшого поширення в науці набуло виділення загроз залежно від сфери їх виникнення. За цією ознакою розрізняють внутрішні і зовнішні. Зовнішні загрози виникають за межами економічних систем. Внутрішні загрози обумовлені тими процесами, які виникають в ході функціонування економічних систем.

Ми можемо визначити, що для вищих навчальних закладів притаманні всі види загроз та небезпек, які пов'язані з наданням освітніх послуг. У даному дослідженні класифікація загроз економічній безпеці вищого навчального закладу проведена за різними ознаками та критеріями, що схематично зображено в таблиці 1.

Виходячи з наведеної класифікації загроз можна визначити, що для діяльності вищих навчальних закладів притаманні як внутрішні, так і зовнішні загрози. Такі загрози можна пов'язати з виконанням вимог

сучасного законодавства України в галузі освіти та науки. Надання освітніх послуг відноситься до ліцензійного виду діяльності. Тобто порушення ліцензійних вимог щодо надання освітніх послуг являється однією з головних загроз діяльності ВНЗ [7].

Таблиця 1

## Класифікація загроз економічній безпеці ВНЗ

Зовнішні	Внутрішні
Нестабільність державної політики у сфері вищої освіти.	Невідповідність законодавчим вимогам.
Зміна системи оцінки знань при зачисленні абітурієнтів.	Старіння споживачів і персоналу в системі вищої освіти.
Несприятлива демографічна ситуація.	Постійний дефіцит кваліфікованих кадрів.
Конкуренція на ринку вищої освіти.	Неможливість своєчасно відреагувати на зміну споживчого попиту.
Насичення ринку праці випускниками певних спеціальностей.	Нездатність до інновацій в системі вищої освіти.
Вплив економічної кризи на купівельну здатність споживача освітніх послуг.	Наявність конфліктних стосунків між керівництвом вищого навчального закладу і викладацьким складом.
Рівень корупції та злочинності в Україні.	Відсутність профілактичних заходів проявам корупції, шахрайства у ВНЗ.

Проаналізуємо основні види загроз економічній безпеці ВНЗ. До внутрішніх загроз слід віднести все те, що утворює умови до порушення чинного законодавства в галузі освіти та ліцензійних умов з боку керівників, професорсько-викладацького складу, іншого постійного персоналу ВНЗ та студентів.

Серед внутрішніх загроз найбільш притаманні загрози, які пов'язані з ризиком невідповідності законодавчим вимогам. Ризик невідповідності законодавчим вимогам функціонування економічних систем вищів, наукових організацій та освітніх установ може з високим рівнем проявлятися у невиконанні ними всіх напрямків функціонування економічних систем (наприклад, незабезпеченість матеріальними ресурсами, низька технічна готовність, наявність лабораторій, спеціалізованих кабінетів, комп'ютерних класів, бібліотечних фондів, нецільове та неефективне використання грошових коштів, порушення санітарних норм і правил, низька якість побутового обслуговування, порушення в експлуатації будівель і споруд, недотримання будівельних норм).

Ризик старіння споживачів і персоналу в системі вищої освіти. Слід звернути увагу на той факт, що на окремих посадах в системі вищої освіти значну питому вагу займають працівники передпенсійного та пенсійного віку. Боротьба за талановитих фахівців обумовлена постійним дефіцитом кваліфікованих кадрів у практично всіх без винятку економічних системах, а отже, високим цей ризик буде залишатися для всіх елементів системи вищої освіти.

Неможливість передбачити і своєчасно відреагувати на зміни споживчого попиту слід вважати одним з найважливіших ризиків всіх без винятку економічних систем, тому для всіх елементів системи вищої освіти ризик буде високим.

Ризик нездатності до інновацій в системі вищої освіти незначний з огляду на те, що саме в цій системі і зароджуються інноваційні підходи.

Не меншою загрозою діяльності ВНЗ є наявність конфліктних стосунків між керівництвом та викладацьким складом. Це особливо небезпечно, а ще гірше коли до конфлікту втягнуті студенти.

Одним з негативних викликів для економічної безпеки ВНЗ – відсутність профілактичних заходів проявам корупції, шахрайства у вишах, як один із факторів внутрішніх загроз. Корупція у будь-якій сфері життя суспільства – асоціальне, аморальне та протиправне явище. Найбільш болісні наслідки має корупція в освіті, бо має довгостроковий вплив, створюючи підґрунтя для подальшого укорінення корупції в суспільстві, спотворюючи аксіологічну парадигму його існування, а також наносить непоправної шкоди, гальмуючи, зокрема, й економічний розвиток країни та негативно впливаючи на можливе інноваційне зростання з огляду на різке зниження рівня якості освіти.

Дана проблема є симбіозом рушійних сил які живлять одна-одну. На рівні навчального процесу корупцію зумовлює неякісне викладання, суб'єктивне оцінювання та незацікавленість студентів у здобутті знань.

Одним із профілактичних інструментів, що зараз, як ніколи став актуальним останнім часом – «Громадський спротив». Громадська протидія корупції у ВНЗ має включати в себе постійний моніторинг освітнього процесу профільними громадськими організаціями і спонукання студентів та викладачів до активнішої позиції у боротьбі з проявами корупції у ВНЗ. Підвищення цінності вищої освіти, а також якості навчання (це відобразиться не тільки на корупційну складову в вищій освіті, але і значно підвищить якість спеціалістів, що будуть випускатись з вищих навчальних закладів) є чи не най головними серед профілактичних заходів.

Засобами профілактики боротьби з корупцією на рівні системи освіти є модифікація системи державного замовлення заради приведення її у відповідність до вимог ринку, оптимізація кількості ВНЗ шляхом перегляду критеріїв ліцензування і акредитації та формування у студентів почуття академічної гідності.

Як було вище сказано, зовнішні загрози виникають за межами економічних систем. Зовнішні загрози проявляються в негативних наслідках соціально-економічного розвитку країни.

Політична та економічна нестабільність в державі є головною загрозою розвитку вищої освіти в Україні.

На сучасному етапі суспільного життя вища освіта є не тільки найважливішою соціальною сферою, але й у прямому значенні найважливішою економічною галуззю. Вона відіграє все більш важливу роль у накопиченні та розвитку людського капіталу. Тому перспективи зростання добробуту нашої країни пов'язані зі збільшенням значущості вітчизняної освіти.

Через зміну системи оцінки знань при зачисленні абітурієнтів, щорічне зовнішнє незалежне оцінювання було чи не найскладнішим за останні роки і за змістом, і за кількісними показниками. Вступна кампанія 2015 року в Україні кардинально змінила умови вступу до вишів. Під час вступу виші приймають лише сертифікати 2015 року в зв'язку затвердженими Міносвіти умовами прийому до ВНЗ на 2015 рік, а раніше для вступу брали сертифікати, починаючи з 2008 року. У правилах є чимало новацій і для навчальних закладів, і для абітурієнтів. Зміни торкаються системи ЗНО, бо нині саме за показниками у сертифікатах студентів зараховують на навчання. У 2015 році ЗНО базується на принципі "склав/не склав", і той, хто тестування склав, зможе вступати до вишу. Кількість балів у сертифікаті вимірюється від 100 до 200 балів [12]. До вишів не потрапляють абітурієнти, які не продемонстрували мінімальний рівень знань, і ті абітурієнти, які не були готові до нововведень, не змогли скласти іспити. Вони матимуть змогу вступати лише до коледжів, технікумів.

Також, серед зовнішніх загроз є несприятлива демографічна ситуація, яка склалася в нашій державі упродовж останніх років. У всіх сферах суспільного життя прослідковуються негативні наслідки складної демографічної ситуації. У зв'язку з демографічною кризою в багатьох вищих навчальних закладах постає проблема набору студентів не тільки на контрактну форму навчання, але й за державним замовленням. На ринку освітніх послуг залишаються лише ті вищі навчальні заклади, що надаватимуть якісні освітні послуги. Ця тенденція зі зниженням кількості потенційних студентів призводить до посилення конкуренції між ВНЗ.

Важливе значення серед загроз має конкуренція на ринку вищої освіти. Конкуренція проявляється у поведінці виробників освітніх послуг – навчальних закладів. При цьому розвиток конкурентних відносин відбувається за різними напрямками, серед яких можемо виділити наступні: конкуренція між ВНЗ різних форм власності, конкуренція за студентів; конкуренція за висококваліфікованих викладачів; конкуренція за фінансові ресурси, зокрема, кошти державного бюджету; конкуренція за просування на міжнародний ринок освіти, за іноземних студентів.

Так, прагнення залучити студентів приводить навчальні заклади до необхідності підвищення конкурентоспроможності освітніх послуг, а також їх диверсифікації.

До зовнішніх загроз економічній безпеці відноситься загроза насиченості ринку праці випускниками певних спеціальностей. Останнім часом в Україні дедалі більше відчувається розбалансування ринку освітніх послуг і ринку праці: людський капітал, сформований системою освіти, залишається недовикористаним або взагалі незатребуваним на ринку праці. Ідеться, по-перше, про феномен «надлишкової освіти», коли працівники з високою формальною підготовкою займаються малокваліфікованими видами праці, що свідчить або про вкрай низьку якість освіти, або про нераціональне використання праці; по-друге, про працю не за спеціальністю, хоча працівники при цьому залишаються на високих ступенях професійно-кваліфікаційної ієрархії.

Український ринок праці на сьогоднішній день переповнений випускниками вишів з юридичними та економічними дипломами, а також фахівцями в області менеджменту. Саме людям з цими спеціальностями зараз найбільш складно знайти роботу. На сьогоднішній день юристів готують навіть інститути культури. У результаті, більша частина з них після закінчення вишу приходять у центри зайнятості у пошуках роботи, тобто молоді люди, провчившись п'ять років і здобувши один фах, змушені ставати на біржу праці і, як наслідок, перекваліфіковуватися.

Наразі в Україні не вистачає інженерів, хіміків, спеціалістів технічних і робітничих спеціальностей. Не останнє місце серед зовнішніх загроз відводиться впливу економічної кризи на купівельну здатність споживача освітніх послуг.

Протягом десятиліття у всьому світі дають про себе знати кризові проблеми, які не вдається вирішити в рамках традиційних методичних підходів, все частіше чуємо про всесвітню кризу освіти. Освітні системи, що склалися, не можуть виконати своєї основної функції — формувати творчі сили суспільства. Залежно від умов, що склалися в Україні, ця криза проявляється в різних формах. Сьогодні наявність кризи вітчизняної системи освіти вже ніким не заперечується, проте кризова ситуація не тотожна занепаду. В Україні криза освіти розвернулася на тлі глобальної кризи освіти і під могутньою дією загальної кризи нашої держави, всієї її соціально-економічної і суспільно-політичної системи. Проблема рівності доступу до освіти має два основні аспекти:

• забезпечення доступу кожної людини до базової освіти, необхідної для ефективного функціонування в сучасному суспільстві;

• рівність під час вступу до навчальних закладів для всіх соціальних груп і прошарків незалежно від матеріального стану людей, їх національності, статі, місця проживання та інших особливостей. Важливою ознакою освіти є її попит у суспільстві, і, перш за все молоддю, за якою майбутнє освіти, науки, культури, майбутнє країни.

Серед зовнішніх загроз є й рівень корупції та злочинності в Україні, який залишається однією з найбільш актуальних проблем сучасності. В Україні прояви корупції все більше витісняють правові та етичні норми. Корупція поступово перетворилася на норму суспільної поведінки. Однією з актуальних проблем постає корупція в сфері вищої освіти. Високий рівень корупції в нашій державі призводить до того, що Україна втрачає свою інвестиційну привабливість. Якщо говорити предметно, а саме про корупцію у сфері освіти, то ми спостерігаємо ту ж картину – корупційність освіти (здебільшого вищої) призводить до зниження привабливості українських вишів як для іноземних студентів, так і вітчизняних. Відповідно зменшення кількості в нашій країні іноземних студентів призводить до зниження престижу української вищої освіти. Тому питання корупції в освіті за значимістю стоїть в одному ряду з такими проблемами як корупція в судовій системі, корупція в системі органів виконавчої влади. Корупція в Україні є однією з проблем, яка потребує невідкладного розв'язання. Вона становить загрозу демократії, принципам верховенства права, соціальному прогресу, національній безпеці, становленню громадянського суспільства.

**Висновки з даного дослідження.** Для будь-якого підприємства завжди існують загрози, які надходять ззовні або виникають усередині підприємства. Узагальнюючи сучасні підходи до визначення загроз визначено, що загроза – це ознака безпосередньої небезпеки заподіяння шкоди певної тяжкості. В роботі проведено систематизацію загроз за певними ознаками та запропоновано класифікацію небезпек і загроз економічній безпеці вищого навчального закладу, які розмежовано на зовнішні та внутрішні. Відповідно до запропонованої класифікації виявлено вплив внутрішніх і зовнішніх загроз та визначені найбільш небезпечні і впливові. Система економічної безпеки покликана захистити ВНЗ від зовнішніх та внутрішніх загроз, надійно зберегти та ефективно використати їх матеріальний і фінансовий потенціал. Чим детальніше вищий навчальний заклад визначить загрози, притаманні саме йому, тим більш точні будуть вжиті заходи для стабілізації ситуації і нормального його функціонування.

### Література

1. Боголіб Т.М. Принципи управління вузом : монографія / Боголіб Т.М. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2004. – 204 с.
2. Системи якості ВНЗ: теорія і практика / Л.М. Віткін, Л.М. Волков, О.І Хімичева, А.С. Зенкін. – К. : Наук. думка, 2006. – 301 с.
3. Гапоненко В.Ф. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы / Гапоненко В.Ф., Беспалько А.А., Власков А.С. – М. : Издательство «Ось-89», 2007. – 111 с.
4. Гласный М. Д. Атмосфера угроз / М. Д. Гласный // Риск-менеджмент. – 2008. – № 7-8, июль-август. – 11 с.
5. Грунин О.А. Экономическая безопасность организации / О.А. Грунин, С.О. Грунин. – СПб : Питер, 2002. – 41 с.
6. Карачина Н.П. Терминологический взаимосвязь категорий в контексте экономической безопасности [Электронный ресурс] / В. А. Гадышев, О. Г. Поскочина // Вестник Санкт-Петербургского университета ГПС МЧС России. – 2011. – №2. – 27–31 с. – Режим доступа : <http://vestnik.igps.ru>
7. Карпова К.В. Вищий навчальний заклад приватної форми власності як об'єкт економічної безпеки та суб'єкт господарської діяльності / К.В. Карпова // Ефективна економіка. – 2013. – № 2. – Режим доступа : <http://www.econmy.nauka.com.ua>
8. Мак-Мак В.П. Служба безопасности предприятия / Мак-Мак В.П. – М. : Баярд, 2003. – С. 11–12.
9. Рахметулина Ж.Б. Механизмы снижения рисков в предпринимательской деятельности : монография / Рахметулина Ж.Б. – Шымкент : Южно-Казахстанский государственный университет им. М. Ауезова, 2011. – 176 с.
10. Соснин А.С. Менеджмент безопасности предпринимательства / А.С. Соснин, П.Я. Прыгунов. – Киев : Издательство Европейского университета, 2002. – 101 с.
11. Фомичев А. Н. Риск-менеджмент : учебник / Фомичев А. Н. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2008. – 376 с.
12. <http://old.mon.gov.ua/ua/messages/39681-do-uvagi-kerivnikiv-vnz-mon-oprilyudneno-umovi-priyomu-do-vnz-u-2015-rotsi>

Надійшла 03.10.2015; рецензент: д. е. н. Терехов В. І.



**УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ ПІДПРИЄМСТВА ЗА УМОВ РОЗВИТКУ  
ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

*У статті проаналізовано характерні напрями змін для реалізації євроінтеграції на різних рівнях управління та досвід їх реалізації, визначено особливості управління змінами в контексті євроінтеграційних процесів, здійснено акцент на необхідності системного підходу до впровадження змін, узагальнено результати проведення змін на провідних українських підприємствах цементної галузі для готовності роботи в нових умовах*

*Ключові слова: євроінтеграція, управління змінами, підприємство, цементна галузь*

**MANAGEMENT OF ENTERPRISE CHANGES IN DEVELOPMENT  
OF EUROINTEGRATION PROCESSES**

*The purpose of the article is generalization and analysis of results of management changes in the context of euro of integration processes, determination of features of maintenance of changes of enterprises of cement industry and alternative variants them strategic development. Characteristic directions of changes on the different levels of management for realization of Euro integration, experience of their realization, pre-condition of further successful introduction and basic factors which hinder. Certainly to the feature of management changes in the context of euro of integration processes are analysed in the article, an accent is carried out on the necessity of approach of the systems to introduction of changes. The results of realization of changes are generalized on the leading Ukrainian enterprises of cement industry. It is marked that for effective adaptation to influence of factors of business-environment, enterprise must carry out a management changes with the purpose of forming of competitive potential. Drawn conclusion about system character and interconditionality of successful realization of changes on all levels of management and necessity of the reasonable going near the choice of variants of strategic development of enterprise in the conditions of Euro integration.*

*Keywords: euro integration, management, enterprise, cement industry, changes.*

**Постановка проблеми.** Підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС відкриває значні перспективи перед українськими підприємствами, що обумовлені розширенням доступу до європейських ринків збуту, використанням можливостей залучення іноземних інвестицій та трансферу технологій, участю у різноманітних спільних проектах з іноземними партнерами. Враховуючи динаміку ринкового середовища, виникає необхідність здійснення системи планових змін на всіх рівнях управління, у тому числі і на підприємстві як основному компоненті національної бізнес-системи. Це зумовлює необхідність аналізу ефективності управління змінами, дослідження та удосконалення етапів цього процесу, їх деталізацію, визначення основних чинників, що є передумовою успішного впровадження змін в умовах євроінтеграції під час економічної кризи та воєнних дій. Особливий акцент в цьому випадку потрібно робити на системності впроваджуваних змін.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У наукових дослідженнях Б. Баласса, Ж. Валера, Г. Кремера, Р. Купера, К. Макконнелла, В. Молле, Л. Ліндберга, Г. Павельциг, А. Предолля, Я. Тімбергена, Е. Хааса, та ін., висвітлено досить широке коло питань із проблематики міжнародної економічної інтеграції. Сутність та різнопланові аспекти здійснення євро інтеграційних процесів в Україні розглянуто у працях українських вчених: В.М. Геєця, Л.І. Михайлової, Н.А. Дяченко, Д.Г. Лук'яненко, С.В. Мочерного, В.М. Тарасевича, А.С. Філіпенко, Т.М. Циганкової, О.П. Перенчук, О. Шниркова та ін.

Питанням сутності організаційних змін та проблеми управління ними присвячено праці таких провідних вітчизняних та зарубіжних дослідників, як В. Василенко, Р. Гріфін, Д. Деченцо, Д. Дзвінчук, Л. Довгань, П. Друкер, Дж. Коттер, О. Кузьмін, В. Малімон, М. Мартиненко, О. Мельник, Г. Мошек, В. Немцов, В. Петренко, І. Петрова, В. Печенізький, В. Поліщук, С. Робінс, О. Скібіцький, В. Шостка та ін. Управління змінами як передумову здійснення інтеграційних процесів розглянуто в працях І. Адізеса.

Реалізація євро інтеграційного вибору України актуалізує вивчення теоретико-прикладних аспектів управління змінами, що супроводжують процеси євроінтеграції на різних рівнях управління. Обсяг проведених досліджень та ступінь наукової розробленості проблем управління змінами в умовах євроінтеграції не є вичерпаними.

**Метою статті** є узагальнення змісту змін, що відбуваються на макrorівні, визначення особливостей змісту змін підприємства та управління ними для реалізації євроінтеграційних процесів.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** 27 червня 2014 року Україна і ЄС підписали угоду про асоціацію, що була ратифікована 16 вересня 2014 року Європарламентом та Верховною радою України та знаходиться в процесі схвалення всіма 28 країнами-членами союзу. Особливість розпочатих інтеграційних процесів в нашій країні полягає у поєднанні їх з глибокою політико-економічною кризою, воєнними діями

на сході країни, що безумовно накладає негативний відбиток на успішність процесів змін, які повинні відбутися.

Євроінтеграція – це насамперед сукупність внутрішніх змін, які повинні бути ініційовані та впроваджені на всіх рівнях економічної системи нашої країни. Традиційно виділяють макро- та мікрорівень міжнародної економічної інтеграції [1, с. 20]. Виходячи з цього доцільно розглядати систему змін на рівні держави, що є базовими для початку зазначеного процесу, на рівні окремих регіонів, на рівні певних секторів економіки та на рівні окремих суб'єктів господарювання. Зазначені рівні змін тісно взаємодіють та є взаємообумовленими. Тому інтеграційні процеси, що розпочалися, потребують чітко визначеної системи змін на всіх рівнях управління, що ґрунтується насамперед на національних інтересах України. А це вимагає розуміння керівництвом необхідності, сутності змін, їх детальної ієрархії, планування та чіткого налагодження процесів реалізації.

Зміни, що є основою економічної інтеграції, з однієї сторони є неминучими для здійснення цього процесу взагалі, і одночасно є тими проблемами, які потрібно та можна вирішувати, спираючись на світовий досвід. Підписана Угода передбачає імплементацію в регуляторне середовище України понад 500 нормативних актів ЄС. Вирішальними напрямками змін на макрорівні в руслі євроінтеграції є прискорене реформування економіки на основі європейських стандартів (це одночасно є передумовою простого доступу до нових європейських ринків), демократизація суспільних відносин, застосування норм європейського права, побудова регулятивної бази виробничо-підприємницької діяльності на принципах ЄС (так званий «список Фюле» для України). Зазначені заходи на згаданих рівнях потребують специфічних компетенцій, що можуть бути набуті в результаті залучення фахівців з євроінтеграції та налагодження навчання персоналу підприємств.

Зміни, що повинні відбутися для успішного виконання умов Угоди, потребують насамперед змін у функціях управління відповідними державними інституціями та здійснення організаційних перетворень. Певні кроки в цих напрямках вже здійснюються. Так, впровадження змін на макрорівні в контексті євроінтеграції реалізоване у створенні Урядового офісу з питань євроінтеграції в структурі Кабінету Міністрів України, Урядового комітету з питань економічного розвитку та європейської інтеграції, який очолив особисто прем'єр міністр, виділення спеціальні структурні підрозділів у профільних міністерствах, яким надані повноваження для розробки та прийняття рішень, координації дій щодо євроінтеграції із врахуванням галузевих особливостей, розпочато роботу комітету асоціації Україна – ЄС. Для успішної реалізації необхідних змін зазначені структури євроменеджменту повинні мати значну інституційну потужність та чітко визначені повноваження, що дають можливість управляти процесами змін у всіх необхідних напрямках. На практиці їх повноваження обмежуються переважно координаційними діями, та лише декларативними заявами. Крім того, структурні одиниці для здійснення євроінтеграційних змін повинні існувати в усіх органах виконавчої влади, оскільки потреба у конкретних кроках у подальшому буде лише зростати.

Згідно з Угодою про асоціацію та зону вільної торгівлі українські виробники отримують нові можливості щодо диверсифікації експорту своєї продукції при умові здійснення певних змін. Так, зокрема, необхідність дотримання відповідності української продукції європейським стандартам та технічним регламентам потребує імплементації в Україні Європейської системи технічних стандартів. Реалізація такої зміни вимагає системних змін з боку органів державної влади, а саме розробки Державної програми імплементації технічних стандартів та регламентів ЄС, запровадження законодавства стосовно загальної безпеки продукції, залучення цільових кредитів та грантів ЄС і міжнародних організацій, підготовка інфраструктури випробувальних лабораторій та органів сертифікації для діяльності відповідно до європейських вимог. На державу, зокрема, лягатимуть витрати, пов'язані з формуванням адміністративної структури та дозвільної системи; створенням системи авторизації та процедури ліцензування, створенням та підтримкою мережі станцій моніторингу дотримання стандартів якості навколишнього середовища і пов'язаного з ними технічного забезпечення, підготовки кадрів, системи збору та обліку даних тощо. Угода про асоціацію не передбачає спеціальної програми фінансової допомоги для вирішення зазначених змін. Разом з тим, зміна системи технічного регулювання сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості країни, оскільки зробить бізнес-середовище більш прогнозованим і знайомим для іноземних інвесторів та знизить вхідні бар'єри на ринки збуту.

Також певні зміни повинні впровадити і безпосередньо підприємства виробники продукції. Враховуючи, що з 1 січня 2016 року обмежувальних квот для України не буде, товари наших підприємств починають конкурувати на рівних з іншими учасниками європейського ринку, а це потребує певних змін у забезпеченні їх конкурентоспроможності. Ці зміни стосуються всіх складових бізнес-процесів – від продукування ідей щодо інноваційних зразків продукції до підвищення якості вже наявних продуктів та переходу на нові технології. Згідно результатів проведених досліджень, основними перешкодами до реалізації додаткових можливостей розширення експорту, які надає Угода про асоціацію з ЄС, виступають саме нетарифні бар'єри – нестача кредитів та інвестицій (38,5 %) та нездатність адаптувати продукцію до стандартів ЄС (27,5 %) [2]. Оскільки відмова від системи ДСТУ та радянських ГОСТів без переоснащення підприємств не дозволить досягнути необхідної мети змін, то особливе питання постає у забезпеченні

фінансування всіх процесів зазначених змін. Розрахунки показують, що в середньому підприємства для забезпечення переходу на нові міжнародні стандарти витрачають суми, еквівалентні 14% собівартості продукції, а тестування такої продукції вимагає додаткових витрат в обсязі ще 4% собівартості [2].

За оцінками експертів існують дві основні групи чинників, що стають на заваді інтеграції України в ЄС. До зовнішніх чинників відносять достатньо невизначену позицію ЄС щодо географічних та часових рамок приєднання нових членів асоціації. Певно прогноз по цій групі погіршиться в ракурсі грецької кризи. Друга група чинників стосується внутрішніх процесів, що відбуваються в Україні. Зокрема особливий вплив мають недостатня координованість заходів з економічних реформ і завдань євроінтеграції, складність змін, відсутність необхідного досвіду, труднощі проведення реформ.

Аналіз та порівняння факторів глобальної конкурентоспроможності України та ЄС показує значне відставання нашої країни від середнього їх рівня по 10 з 12 позицій [3, с. 31]. Особливо це проявляється за такими факторами як інститути, ефективність товарних ринків, розвиток фінансових ринків, технологічна готовність, рівень розвитку бізнес-процесів, інноваційність. Тому саме зміни, що будуть впливати на ці напрямки підвищення глобальної конкурентоспроможності, є визначальними та необхідними для всіх рівнів управління.

В контексті організаційних змін саме зміни на мікрорівні (підприємство, галузь) є передумовою успішної реалізації змін на макрорівні. Відповідно зміни на макрорівні є можливими тільки за умов вчасної адаптації до них окремих підприємств. Від того, яке місце займуть підприємства України у світовому розподілі праці, наскільки вони зможуть інтегруватися у європейський економічний простір, залежить подальший розвиток всієї країни. Тому важливою є оцінка необхідних змін для окремих підприємств представників певних галузей та побудови системи пріоритетів терміновості змін. Для всіх підприємств, що відчують можливість впливу розпочатих процесів євроінтеграції на макрорівні є потрібними певні базові зміни, які визначаються підписаною Угодою. І ці зміни треба сприймати, адаптуватися до них, щоб бути конкурентоспроможними. Як відмічає один із провідних світових експертів з менеджменту Іцхас Адісес: "Бізнес повинен вчитися сприймати безперервні зміни і реагувати на них практично" [4].

Стратегія розвитку підприємства в умовах євроінтеграції має забезпечити управлінську реакцію на стратегічні зміни (базові зміни), пов'язані з цим процесом. Така реакція у переважній більшості випадків відбувається із певною затримкою у часі, що обумовлено необхідністю усвідомлення характеру та змісту змін, що відбуваються на макрорівні, та пошуку джерел їх фінансування і організаційного забезпечення. Затримка пов'язана також із відсутністю досвіду самостійної адаптації до зазначених базових стратегічних змін та необхідного рівня кваліфікації у керівників бізнес-структур і державних установ.

Українські бізнес-структури стикаються сьогодні з численними проблемами, що супроводжують процеси змін в контексті євроінтеграції (брак коштів для проведення необхідних базових змін, вартість енергоресурсів тощо), які загострюють їх історично низьку конкурентоспроможність у порівнянні з товарами-аналогами ЄС. Зокрема адаптація вітчизняних підприємств до світових стандартів потребуватиме значних інвестицій, причому майже 50 % опитаних експертами організацій розраховують при здійсненні цих змін лише на власні сили, і тільки від 10 до 15% (за різними напрямками змін) сподівається на допомогу держави [5, с. 62].

На наш погляд, передумовою успішної реалізації процесу змін в умовах євроінтеграції, є також ретельне вивчення досвіду підприємств-лідерів нових європейських ринків, та тих ключових факторів успіху, реалізація яких є необхідною для розробки дієвої стратегії конкуренції. Причому, якщо діяльність певного підприємства буде заснована на наявних конкурентних перевагах, і не передбачатиме кардинальних змін у сферах маркетингу, інновацій, технологій, успіх у конкурентній боротьбі стає проблематичним. Очевидно, що до ліквідації кордонів та уніфікації стандартів можуть пристосуватися тільки сильні підприємства. А браку наявних ресурсів та компетенцій не дозволяє здійснювати загальну конвергенцію більшості учасників ринку. Відповідно, існує реальна загроза втрати певних секторів економіки навіть при переході їх представників на технічні правила та стандарти ЄС. Тому на макрорівні повинні бути визначені галузі та сектори, що потребують спеціального захисту від відкритих ринків та більш жорсткого конкурентного середовища. Також потрібно зважати на те, що виходячи із економічних зв'язків, що склалися, Росія певний час буде залишатися одним з найбільших економічних партнерів для великої кількості реально працюючих підприємств. В такому випадку пріоритети та послідовність дій для окремих галузей та секторів ринку потрібно вибудовувати виходячи з національних інтересів.

За оцінками експертів, позитивний вплив від лібералізації торгових режимів з ЄС на економіку України є короткостроковим, що підтверджують результати зовнішньоекономічної діяльності за підсумками першого півріччя 2015 року. Для покращення ситуації потрібний перегляд асортименту продукції, що виводиться на європейський ринок, а нагальною та необхідною зміною є технологічне переоснащення галузей, що можливе лише за умови розроблення та реалізації інвестиційних програм для виведення підприємств на сучасний технологічний рівень. Важливим є також формування бізнес-середовища, яке дозволить залучати інвестиційні ресурси на реалізацію середньо- та довгострокового економічного розвитку і модернізацію вітчизняної економіки.

За результатами опитування галузевих об'єднань, асоціацій та окремих корпорацій, організацій і

підприємств щодо оцінки перспектив їхньої зовнішньоекономічної діяльності за можливими напрямками інтеграції, майже 80 % респондентів сподіваються на співпрацю з резидентами іноземних країн. Цікавим є те, що 40% опитаних суб'єктів передбачають розвиток співробітництва за всіма можливими напрямками інтеграції (як європейського союзу, так і митного союзу) [5, с. 60]. Причому, оцінки щодо подальшої позитивної динаміки експорту є вельми обережними. Неможливість з високою вірогідністю прогнозувати ці процеси пояснюється насамперед існуванням цілої низки проблем, що пов'язані з наявними нетарифними бар'єрами (фітосанітарні, екологічні вимоги, технічні регламенти).

Важливим фактором успішної євроінтеграції та готовності до них підприємств є зміни, що були впроваджені у попередні роки, до початку дії зазначеної угоди. Цементна галузь України є головною ланкою будівельного комплексу держави, відтак саме від успіхів таких підприємств залежить і прогрес у розвитку вітчизняного будівельного комплексу. Дана галузь є в числі найперспективніших в Україні, її продукція користується стабільним попитом, відтак потребує всілякого сприяння у вигляді створення зручних умов ведення бізнесу, а також відповідного контролю якості. Інтеграційні процеси в цементній галузі розпочалися у 90-х роках впровадженням потужних іноземних інвестицій. Так, зокрема, починаючи з 1999 року ірландські інвестори стали власниками 76 % пакету акцій тоді ще ВАТ "Подільський цемент", при збільшенні на сьогоднішній час вартості пакету до 99,6%. В 2001 році контрольний пакет акцій на той час ще ВАТ «Волинь-цемент» купила всесвітньо відома німецька промислова компанія Dycerhoff AG. В 2014 швейцарська компанія CemIn West SA придбала 96,6125% (більше мільйона), акцій ПАТ "Івано-Франківськцемент" [6, 7].

Принциповим питанням у ході інтеграції України у ЄС має бути якість експорту, переважання у ньому саме частки товару з високою доданою вартістю. Для гарантування успішності розвитку промисловості у нових умовах та успішної інтеграції на ринки ЄС потрібно розробляти та виконувати програми адаптації технічних регламентів і стандартів по конкретних галузях – будівельній, зокрема. Водночас можна відзначити високу готовність саме цементників до роботи на європейських ринках – більшість підприємств цієї галузі пройшли відповідні перевірки, стандартизували свою продукцію та отримали потрібні сертифікати європейського зразка.

Потужності цементної галузі нашої країни значні, та дозволяють цілком задовольнити внутрішній попит і мають запасний ресурс. Зокрема, на сьогодні потужності клінкерного виробництва завантажені лише на 40% [8]. За підсумками минулого 2014 року відбулося зниження обсягів виробництва продукції галузі на 12% у порівнянні з 2013 роком, а за підсумками першого півріччя 2015 року скорочення показника склало 9,5% у порівнянні із аналогічним періодом 2014 року [9]. Це падіння стало наслідком розвитку кризи у будівельній галузі країни (скорочення виробництва будівельної продукції за відповідний період складає 28,9%), девальвації гривні, що привело до підняття цін на продукцію галузі. В таких умовах процеси євроінтеграції відкривають нові можливості для розвитку підприємств галузі шляхом диверсифікації експорту своєї продукції. Попри високу якість цементної продукції українських виробників, обсяги її експорту надзвичайно низькі, це пояснюється завантаженістю іноземних ринків продукцією власного виробника. Суттєвим чинником для досягнення стійкої конкурентної позиції зазначених підприємств є посилення боротьби з величезними обсягами контрафактної продукції, яка заповнила внутрішній ринок країни після запровадження мораторію на перевірки підприємств.

Аналіз змін, що впроваджували українські підприємства – виробники цементу показує, що за роки роботи з іноземними інвесторами відбувалися переважно технологічні зміни – у виробництві продукції та виконанні виробничих бізнес-процесів та впровадження певних змін в організаційні структури управління. Так, зокрема, на підприємстві ПАТ «Подільський цемент» у 2011 р. відбувся перехід на сухий спосіб виробництва цементу – споруджено нову суху піч та законсервовано 4 мокрих, що дало змогу збільшити потужність нової технологічної лінії до 2,5 млн т продукції на рік. В 2012 році успішно завершено проект зі встановлення інтегрованих систем електропостачання, управління та автоматизації на підприємстві. Перехід у 2008 р. на сухий спосіб виробництва цементу на підприємстві ПАТ «Івано-Франківськцемент», запуск нової сухої печі та консервація 2-х мокрих (із 3-х), дозволило збільшити річну виробничу потужність на 60 %. Також відбулася зміна корпоративної структури управління ПАТ "Івано-Франківськцемент" що дало можливість реструктуризації моделі корпоративного управління, приведення її до вимог та ділових звичаїв європейського бізнес-середовища, переведення звітності на міжнародні стандарти. Це сприяло отриманню нових можливостей доступу підприємства до європейських фінансових ринків, залучення інвестицій та просування власної продукції. Перехід до напівсухого способу виробництва цементу та збільшення частки домішок до 15 %, запуск напівсухої технологічної лінії, демонтаж 4-х і консервація 1-ї мокрої печі (із 7-и) на ПАТ «Волинь-цемент», що входить до складу компанії Dycerhoff AG, дало можливість збільшення річної виробничої потужності на 45 %. Також було проведено комплексну реконструкцію підприємства з метою покращення екологічних і економічних стандартів його діяльності та вдосконалення якості продукції.

Системна криза в економіці України негативно вплинула на результати діяльності розглянутих підприємств. Так, при збільшенні чистого доходу від реалізації продукції ПАТ «Подільський цемент» у 2014 році на 112,07%, та валового прибутку на 149,77%, чистий фінансовий результат підприємства був від'ємним – збитки збільшилися у 24 рази у порівнянні із 2013 роком. У фінансових результатах діяльності

ПАТ «Івано-Франківськцемент» також відбулися негативні зміни. Підприємство отримало прибуток 126646 тис. грн у 2013 році, та 99317 тис. грн збитку у 2014 році. ПАТ «Волинь-цемент» також збільшило свої збитки в 5 разів в порівнянні із 2013 роком. Наприкінці 2014 – початку 2015 року на аналізованих підприємствах були впроваджені кадрові зміни, зокрема у складі топ-менеджменту компаній. Особлива увага приділена посадам, що пов'язані із виробничим та фінансовим напрямком діяльності підприємств. Перевага при призначенні віддавалася спеціалістам, що мають досвід роботи у великих міжнародних корпораціях. Тим самим була зроблена спроба адаптації світового досвіду управління в реалії українського бізнес-середовища.

Найважливішим методологічним положенням управління змінами на підприємствах в умовах кризи є системний підхід до впровадження змін, що ґрунтується на розумінні підприємства як складної соціально-економічної відкритої системи. Розуміючи складності конкурування в умовах відкритих ринків підприємства мають розглядати та оцінювати різні стратегічні альтернативи свого розвитку. Зокрема це три основних базових стратегії – витіснення конкурентів з ринку (ринкового сегменту), пошук варіантів співпраці з фірмами, що вже представлені на європейських ринках, і третій варіант – вихід з ринку, пошук чи навіть створення нових ринків чи окремих їх сегментів, переорієнтація своєї діяльності. Перший варіант стратегічної альтернативи може успішно реалізовуватися підприємствами із сильною конкурентною позицією, стійкими конкурентними перевагами, що важко скопіювати та повторити. Третій варіант стратегії переважно обирається тими суб'єктами ринку, які не можуть (або не бажають за різних причин) здійснювати конкуренцію на нових ринках. Подальший розвиток таких підприємств можливий при наявності внутрішнього потенціалу та зовнішніх можливостей для переорієнтації бізнесу.

Найбільш придатним варіантом дій для підприємств, що бажають закріпитися на нових ринках, але не мають можливості впровадити всі необхідні зміни для успішної конкурентної боротьби в умовах євроінтеграції є стратегії співпраці у різних варіантах її здійснення. Тут важливо провести оцінку доцільності та можливості створення стратегічних альянсів, як найбільш перспективної форми інтеграції, що дозволяє вести спільну діяльність при збереженні учасниками юридичної і господарської самостійності та створювати нові сприятливі можливості для розвитку партнерів.

**Висновок.** Сьогодні всі суб'єкти господарювання повинні бути готовими до того, що для забезпечення довготривалого розвитку та стабільності, необхідно часто вносити коригування в діяльність, а отже зміни. Процеси євроінтеграції, розпочаті Україною, потребують відповідних змін на макро-мезо та мікрорівні. Успішність їх реалізації є взаємообумовленою та вимагає чіткого усвідомлення сутності, змісту змін на кожному рівні, чітких вибудованих процесів їх здійснення та оцінки ефективності. Тому тільки обґрунтований вибір варіанту стратегічного розвитку, створення умов для надходження іноземних інвестицій, розробка інноваційних видів продукції дозволить сформувати стійку конкурентну позицію підприємств цементної галузі. Напрямами подальших досліджень є визначення змін для корегування варіантів стратегічного розвитку, які реалізують підприємства галузі на зовнішніх та внутрішніх ринках.

### Література

1. Євроекономічна інтеграція України : навчальний посібник / Л.І. Михайлова, Н.В. Волченко, Т.О. Зінчук, С.М. Кваша. – К. : ЦУЛ, 2013. – 135 с.
2. Щодо економічних ризиків, пов'язаних з існуванням неторгових бар'єрів у відносинах між Україною та Європейським Союзом : аналітична записка НІСД [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.niss.gov.ua/articles/1733/#\\_ftn5](http://www.niss.gov.ua/articles/1733/#_ftn5)
3. Європейська інтеграція України: внутрішні чинники і зовнішні впливи [Електронний ресурс] : аналітична доповідь центру Разумкова // Національна безпека і оборона. – 2013. – № 4-5. – С. 2–51. – Режим доступу : [http://www.razumkov.org.ua/ukr/files/category\\_journal/NSD\\_141-142\\_ukr.pdf](http://www.razumkov.org.ua/ukr/files/category_journal/NSD_141-142_ukr.pdf)
4. Адізес І. Управління змінами – шлях до інтеграції (Central and East European Management Association) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.adizes.com>.
5. Інтеграційні можливості України: перспективи та наслідки [Електронний ресурс] : наукова доповідь / за ред. В.М. Гейця, Л.В.Шинкарук ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – К., 2014. – 92 с. – Режим доступу : <http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2014>
6. Офіційний сайт ПАТ Подільський цемент [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://maanimo.com/news/events/>
7. Офіційний сайт ПАТ Івано-Франківський цемент [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ifcem.if.ua/ru/documents/findok.html>
8. Цементна галузь України готова працювати за європейськими стандартами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uspp.ua/cementna-galuz-ukra%D1%97ni-gotova-praczuвати-za-%D1%94vropejskimi-standartami.html>
9. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
10. Довідник з європейської інтеграції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.european-integration.ru/index.php-act=show&doc\\_id=1&id=211.php](http://www.european-integration.ru/index.php-act=show&doc_id=1&id=211.php)

11. Шнирков О. Економічні наслідки укладення угоди про асоціацію України з ЄС з урахуванням можливої реакції Росії [Електронний ресурс] / О. Шнирков // Національна безпека і оборона. – 2013. – № 4-5. – С. 89–93. – Режим доступу : [http://www.razumkov.org.ua/ukr/files/category\\_journal/NSD\\_141-142\\_ukr.pdf](http://www.razumkov.org.ua/ukr/files/category_journal/NSD_141-142_ukr.pdf)

Надійшла 03.10.2015; рецензент: д. е. н. Стадник В. В.

**ІМІДЖ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА**

*В статті розкрито сутність поняття іміджу підприємств та його історичний аспект. Систематизовано та охарактеризовано зовнішні функції іміджу. Досліджено основні складові іміджу підприємств ресторанного господарства та визначено особливості його формування в закладах ресторанного господарства. Розглянуто проблематику та основні напрями формування іміджу на різних етапах життєвого циклу ресторанного підприємства. Розкрито особливості якісних методів для оцінки іміджу підприємства.*

*Ключові слова: імідж, ресторанне господарство, життєвий цикл, якісні методи оцінки іміджу.*

Т. S. TOMALYA, N. S. AMONS  
Khmelnysky National University**IMAGE OF ENTERPRISES OF RESTAURANT ECONOMY**

*A profit and success of restaurant are straight related to his image. An image is formed from the row of constituents, from hospitality, and hospitality is the determinant of service business, and satisfaction consumer need, and, that consumer need satisfy, it is necessary to render quality services, exactly by it and the conditioned actuality of select theme. In the article essence of concept of image of enterprises is exposed and him historical aspect. The external functions of image are systematized and described is informing, action, concordance. The basic constituents of image of enterprises of restaurant economy are investigational, namely: image of personnel, style of management organization, level of corporate culture, creation of feed-back. The features of his forming are certain in establishments of restaurant economy. The range of problems and basic directions of forming of image are considered on the different stages of life cycle of restaurant enterprise (birth, childhood, youth, early maturity, maturity, aging, revival). The features of quality methods are exposed for the estimation of image of enterprise.*

*Keywords: image, restaurant management, life cycle, quality evaluation methods.*

**Вступ.** Останні кілька десятиліть індустрія ресторанного господарства змінилася до невпізнанності. Клієнти очікують від ресторанного підприємства високих стандартів обслуговування. У зв'язку із цим керівники ресторанів, чия основна увага донедавна була зосереджена на оперативному керуванні виробництвом, повинні вирішувати нові завдання, по-іншому підходити до розробки і підтримки конкурентоспроможного стану ресторанної інфраструктури, оскільки на неї лягає основна відповідальність за створення ефективного бізнесу. Дохід і успіх ресторану прямо пов'язаний і з його іміджем. Імідж формується з ряду складових, з гостинності, а гостинність є детермінантом сфери послуг, і задоволення потреб споживача, а щоб потреби споживача задовольнити, треба надавати якісні послуги. Отже, імідж підприємства формується з якості послуг. Якість послуг це дотримання стандарту, норм, що вимірює якість послуг.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У сьогоднішньому значенні слово «імідж» вперше вжив З. Фрейд. А з 40-х років термін став використовуватися рекламістами і фахівцями зі зв'язків з громадськістю. Проблеми створення іміджу знайшли своє відображення у працях Ф. Котлера, Ж.-Ж. Ламбена, М. Мескона, М. Альберта, Ф. Хедоурі, А. Елвуда, К. Бове, У. Аренса, І.В. Альшиної, О.А. Феофанова, Г.Г. Почепцова, О.В. Песоцкої, В.І. Ільїна, Е.В. Попова, А.К. Семенова, Е.Л. Маслової, І.В. Гончарової та ін.

**Основні результати дослідження.** В умовах сучасного розвитку ринкових відносин у напрямку глобалізації все більша кількість інституційних суб'єктів економічної діяльності прагне до формування позитивного іміджу в свідомості потенційного сегменту споживачів, що може розглядатися як найважливіший чинник підвищення конкурентоспроможності. Це у повній мірі відноситься до сектору ресторанного господарства, особливо у міжнародному середовищі, що обумовлюється особливостями цього виду діяльності. Специфічність іміджу як атрибуту підприємства ресторанного господарства полягає в тому, що його існування визначено і незалежно від зусиль самого підприємства. На нашу думку, імідж ресторанного господарства потрібно розглядати з позиції двох складових – елементи іміджу ресторанного закладу і його цільові аудиторії [4].

Саме слово «імідж» і його похідні («іміджмейкер», «іміджування» і т.п.) постійно миготять в засобах масової інформації. Що не дивно, так як саме «імідж» є базовим поняттям реклами, передвиборних кампаній і такої популярної соціальної технології, як зв'язки з громадськістю (паблік рилейшнз). Позитивний імідж підвищує конкурентоспроможність комерційної організації на ринку. Він привертає споживачів і партнерів, прискорює продажі й збільшує їх обсяги. Позитивний імідж полегшує організації доступ до ресурсів (фінансових, інформаційних, людських, матеріальних) і ведення операцій.

Імідж – це певний цілеспрямовано сформований образ, покликаний надати емоційно-психологічний вплив на кого-небудь з метою популяризації, реклами, тобто імідж – це загальне враження, яке створюється у людей про ту чи іншу людину, фірму або компанію. Імідж завжди соціально обумовлений, робить

активний вплив на громадську думку, кардинально впливає на результати ділової активності [8]. Імідж – це образ організації, що у свідомості людей. Можна навіть сказати, що у будь-якій організації існує імідж поза залежністю від того, хто над ним працює, і чи працюють над ним узагалі. У випадку відпущання питання іміджу на самоплив він складеться у споживачів стихійно, і немає ніякої гарантії, що він буде адекватним і сприятливим для фірми. Тому реально можна вибрати не в площині "хочу імідж – не хочу імідж", а між керованим і некерованим іміджем. І формування сприятливого іміджу для організації – процес більш вигідний і менш трудомісткий, ніж виправлення спонтанно сформувався несприятливого образу.

При формуванні іміджу ресторанного господарства необхідно грамотно побудувати роботу з цільовими аудиторіями, оскільки вони є безпосередніми адресатами іміджу закладу. Вибіркова робота з цільовими аудиторіями може не лише не принести бажаних результатів, але і негативно позначитися на іміджі організації.

Сукупність елементів іміджу ресторанного господарства впливає на сприйняття його цільовими аудиторіями і створює в їх очах певний образ підприємства. Зовнішні функції іміджу включають:

- інформування – надання інформації довколишньому соціуму, задоволення природної потреби людей у володінні знанням про навколишній світ;
- дія – зміни відношення і поведінки, спрямованих на підприємство (збільшення числа споживачів і клієнтів, поліпшення взаємодії з громадянами, державними і суспільними організаціями і так далі);
- узгодження – формування загальної картини навколишнього світу для громадян країни [2].

Таким чином, формування сприятливого іміджу підприємства ресторанного господарства на міжнародному ринку стає необхідною умовою досягнення ресторанним закладом стійкого і тривалого ділового успіху, а також є одним з головних чинників конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Підприємства ресторанного господарства мають ряд особливостей. Якщо більшість підприємств інших галузей обмежуються виконанням лише однієї або двох функцій, наприклад підприємства торгівлі – реалізацію продукції, то підприємства ресторанного господарства виконують три взаємопов'язані функції:

- виробництво кулінарної продукції;
- реалізацію кулінарної продукції;
- організацію її споживання.

Ресторанний бізнес, з одного боку, є одним із засобів високоліквідного використання капіталу, а з іншого – середовищем із високим ступенем конкурентності. У всьому цивілізованому світі він є одним із найбільш розповсюджених видів малого бізнесу, тому заклади та підприємства ведуть між собою постійну боротьбу за сегментацію ринку, за пошук нових та за утримання постійних споживачів їхньої продукції та послуг. Всі заклади та підприємства повинні мати високий рівень конкурентоспроможності [1].

Обслуговування гостей у ресторанному господарстві – це система заходів, що забезпечують високий рівень комфорту та задовольняють найрізноманітніші побутові, господарські і культурні запити гостей. З кожним роком запити і вимоги до послуг підвищуються. Причому, чим вища культура і якість обслуговування гостей, тим вищий імідж ресторанного господарства, тим привабливішим воно для гостей, тим успішніша його діяльність.

Культура обслуговування, надійність, чіткість, швидкість – все це має важливе значення для створення позитивного іміджу ресторанного підприємства. Дуже важливо враховувати всі складові іміджу ресторанного господарства, а саме:

1. Імідж персоналу (зовнішній вигляд, рівень культури, рівень професіоналізму, лояльність до установи, комунікативні вміння, володіння техніками ділового спілкування);
2. Стиль управління організацією (демократизація процесів управління, формування команди);
3. Рівень корпоративної культури (система цінностей, вірувань, переконань, правил, традицій, що існують у закладі та визначають поведінку кожного його працівника);
4. Створення зворотного зв'язку, який дозволяє перевірити, чи працює імідж вашої організації [3].

Позитивний імідж організації передбачає безумовно високий рівень професійної освіти персоналу та його інноваційну активність. Для цього керівникові необхідно забезпечити колективну можливість професійного та особистісного розвитку за рахунок обміну досвідом з іншими навчальними закладами, вивчення передового педагогічного та психологічного досвіду, презентацій нової професійної літератури, відвідування різноманітних семінарів, конференцій, тренінгів.

Життєвий цикл ресторанного господарства має ряд етапів, на кожному з яких виникають нові проблеми, пов'язані з процесом управління його діяльністю. Розглянемо проблематику та основні напрями управління на кожному з етапів у таблиці 1.

Отже, як видно з таблиці 1 на етапі зрілості, головна мета в управлінні вже міняється, при чому досить суттєво. Головна мета управління на етапі зрілості полягає в формуванні іміджу підприємства і збалансованого зростання.

Формування іміджу ресторанного підприємства – справа не тільки фахівців. Адже він формується високою якістю продукції, ставленням персоналу до споживача, рекламою тощо. Сприятливий імідж підприємства має бути адекватним, оригінальним, пластичним. Властивість адекватності означає



відповідність реально існуючому образу або специфіці підприємства. Бути оригінальним – значить відрізнятись від образів інших продуктів та підприємств, особливо субститутів. Властивість пластичності означає не застарілість, а свіжість ідей, дотримання моди, що весь час змінюється [6].

Таблиця 1

**Життєвий цикл ресторанного господарства [5]**

Стадія життєвого циклу	Головна мета фірми	Основне завдання
Народження	Виживання	Вихід на ринок
Дитинство	Короткостроковий прибуток	Закріплення положення на ринку
Юність	Прискорене зростання обсягів реалізації та прибутків	Захоплення своєї частини ринку
Рання зрілість	Постійне зростання обсягів діяльності	Диверсифікація діяльності (освоєння додаткових користувачів послугами, та їх залучення)
Зрілість	Формування іміджу підприємства і збалансоване зростання	Закріплення положення підприємства на освоєному ринку
Старіння	Збереження позицій	Забезпечення стабільності господарської діяльності
Відродження	Пожавлення (пошук додаткових імпульсів діяльності)	Омолодження (нові контрагенти – зарубіжні партнери, нові технології надання готельних послуг)

Оцінка іміджу підприємства являє собою складний процес. Це пов'язано з тим, що в іміджі підприємства концентруються об'єктивні і суб'єктивні цінності, закладені в основу його діяльності. Сукупність цих цінностей визначає конкурентні переваги кожного окремого підприємства.

Імідж для самого підприємства – це одна з його головних конкурентних переваг, тому він потребує адекватної оцінки та постійного моніторингу стану його елементів і підсистем [7].

При цьому важливо серед усієї кількості методів виділити саме той, який буде враховувати етап життєвого циклу підприємств, галузеві особливості його діяльності та обраної оцінної контактної аудиторії.

На рис. 1 розкриті особливості якісних методів для оцінки іміджу ресторанного підприємства. Якісні методи в дослідженнях іміджу найчастіше використовуються для створення описової бази і шкали для подальшої кількісної оцінки, побудови гіпотези для перевірки, адже вони дозволяють зрозуміти сутність проблеми, сформувані задачі та понятійний апарат для подальших кількісних досліджень. Більшість методів якісних досліджень базуються на використанні підходів, які розроблені психологами, тому їх використання обмежене, адже збір даних повинен проводитися висококваліфікованим спеціалістом в області маркетингу у взаємодії з професійним психологом. Але варто зазначити, що методичні підходи до якісної та кількісної оцінки іміджу підприємства не є конкурентами, а навпаки, вони є два інструменти, які доповнюють один одного.

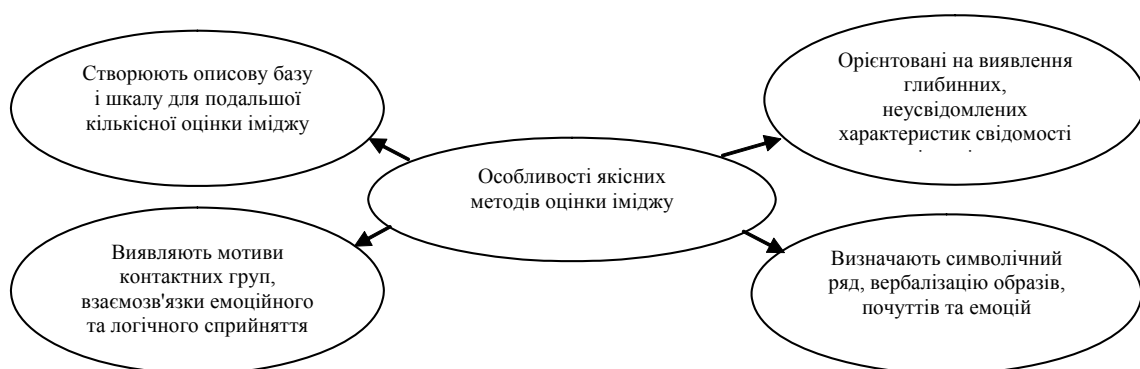


Рис. 1. Особливості якісних методів при оцінці іміджу підприємства [1]

Як бачимо, за допомогою якісних методів ми зможемо оцінити внутрішній імідж підприємства, що, у свою чергу, дасть можливість побачити та виправити можливі існуючі проблеми в управлінні, мотивації персоналу тощо.

**Висновок.** Отже, імідж підприємства — це його «обличчя» у «дзеркалі» громадської думки. Тобто це сформоване пред'явлення цільовій аудиторії інформації про діяльність та успіхи підприємства, яка постійно та динамічно впливає на взаємини підприємства з його потенційними та фактичними покупцями, на його конкурентоздатність, фінансові результати та контакти з іншими державними або приватними

підприємствами, установами та організаціями.

Практика доводить, що формування іміджу підприємства — процес складний та багатогранний. Практично кожне підприємство, яке визнає необхідність забезпечувати собі певну репутацію та просування на ринку, має штатних співробітників, які займаються цими питаннями.

Плануючи і реалізуючи програму по закріпленню позитивного іміджу ресторанного підприємства, слід постійно пам'ятати, про те, що застосування способів формування позитивного іміджу повинне проводитися одночасно, скоординовано та безперервно. Без чіткого та позитивного іміджу важко зрозуміти, що являє собою ресторанне підприємство, що воно пропонує, до чого прагне.

### Література

1. Даулинг Г. Репутация фирмы: создание, управление и оценка эффективности / Даулинг Г. ; [пер. с англ.]. – М. : Консалтинговая группа «ИМИДЖ-Контакт»: ИНФРА-М, 2003.
2. Алешина И.В. Корпоративный имидж: стратегический аспект / И.В. Алешина // Маркетинг. – 2003. – № 7. – С. 24.
3. Дагаева Е. Управление имиджем вуза [Электронный ресурс] / Е. Дагаева. – Режим доступа : <http://www.top-personal.ru/issue.html?377>.
4. Матюшина Т.В. Имидж магазина смотрим чужими глазами [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.src-master.ru/article83.html>.
5. Кирпищикова О. Метод семантического дифференциала как один из способов изучения имиджа торговой организации / О. Кирпищикова // Маркетинговое образование. – 2004. – № 4.
6. Томилова М.В. Модель имиджа организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cfin.ru/press/marketing/1998-1/05.shtml>
7. Шкардун В.Д. Оценка и формирование корпоративного имиджа предприятия / В.Д. Шкардун, Т.М. Ахтямов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 3.
8. Блинов А.О. Имидж организации как фактор ее конкурентоспособности / А. О. Блинов, В. Я. Захаров // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 4. – С. 35–44.

Надійшла 11.09.2015; рецензент: д. е. н. Журба І. С.

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*У статті на основі проведеного аналізу розкрито сутнісна характеристика стратегії будівельних підприємств і обґрунтована необхідність її розроблення із використанням комплексного системно-ситуаційного підходу. Представлене авторське бачення процесу формування і реалізації стратегії будівельних підприємств із описом змісту основних його визначальних етапів. Узагальнені методологічні положення здійснення стратегічного аналізу діяльності будівельних підприємств, включаючи характеристику його сутності та процедурних аспектів. У якості підсумку сформульовано методологічні рекомендації щодо формування і реалізації стратегії будівельних підприємств.*

*Ключові слова: місія, стратегічне управління, стратегічний аналіз, стратегічні цілі, стратегія.*

Y. O. YURCHENKO

Kyiv National University of Construction and Architecture, Kyiv, Ukraine

## THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF CONSTRUCTION ENTERPRISE STRATEGY FORMATION

*The aim of this article is to determine the theoretical and methodological provisions and the justification of practical recommendations to develop a strategy for modern construction enterprises. The article, which is based on the analysis conducted, discloses essential characteristics of strategy for construction enterprises and justifies the necessity of its development using an integrated system and situational approach. The article also presents the author's vision of the process of formation and implementation of construction enterprise strategy, with a description of the content of its main stages; the article also summarizes methodological provisions of conducting strategic analysis of construction enterprise activities, including the nature and characteristics of its procedural aspects. As a result, the article formulates methodical recommendations on the formation and realization of construction enterprise strategy. The formulation of construction enterprise strategy is a process that is characterized by: the definition of strategic objectives; analysis of alternative methods and means of achieving them; the formulation of a portfolio of alternative strategies; choosing the optimal strategy; the development of detailed measures for the implementation of the strategy; and constant monitoring and adjustment.*

*Keywords: mission, strategic management, strategic analysis, strategic goals, strategy.*

Процес розроблення стратегії для будівельного підприємства характеризується високим рівнем складності, що обумовлено необхідністю та доцільністю здійснення поліаспектного аналізу, визначення перспективних стратегічних напрямків будівельного підприємства на основі встановлених довгострокових цілей функціонування, аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища, здійснення діагностики внутрішнього та зовнішнього потенціалу будівельного підприємства, рівня його використання та перспектив розвитку, дослідження конкурентоспроможності і т.п.

Наукова база стратегічного управління стала формуватися відносно недавно і представлена в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених: Д. Аакера, І. Ансоффа, Дж. Барні, К. Боумена, В. Верби, Т. Головка, Р. Гранта, Б. Карлоффа, Ж.-Ж. Ламбена, Г. Мінцберга, А. Наливайка, К. Омае, М. Портера, Дж. Стоунхауса, А.Дж. Стрікленда, Д. Тіса, А.А. Томпсона, Д. Хассі, А. Чандлера, Д. Шендель, З. Шершньової, К. Ендрюсаті ін.

Метою статті є визначення теоретико-методологічних положень та обґрунтування практичних рекомендацій розроблення стратегії будівельних підприємств.

В умовах структурних змін вітчизняної економіки успішна діяльність будівельного підприємства передбачає його розвиток і зміцнення ринкових позицій. В якості основного індикатора положення будівельного підприємства на ринку виступає його фінансовий стан. Відповідно, розвиток економіки будівництва неможливий без системи управління фінансовими процесами. Термін «стратегія» довгий час був військовим (грец. stratos – військо, ago – веду). Поняття почало застосовуватися в економіці в другій половині ХХ століття у зв'язку з прискоренням науково-технічного прогресу, загостренням конкуренції і, як наслідок, необхідності прийняття стратегічних рішень з метою забезпечення довгострокового успіху. Багатасапектність, багатовимірність та комплексність стратегії як економічної категорії пояснює наявність сукупності різноманітних підходів до її визначення у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі. У роботах П. Друкера і А. Чендлера йдеться про стратегію як систему довгострокових цілей підприємства, в рамках якої розміщуються необхідні для досягнення цих цілей ресурси. Основоположник стратегічного менеджменту І. Ансофф дав наступне визначення стратегії: набір правил для прийняття рішень, якими організація керується у своїй діяльності [1, с. 43]. М. Мескон, М. Альберт і Ф. Хедоурі визначають стратегію як детальний всебічний комплексний план, призначений для того, щоб забезпечити реалізацію місії організації і досягнення її цілей [2, с. 65]. Р. Каплан і Д.Нортон визначають стратегію як набір гіпотез про причини і наслідки [3, с.105]. П. Ховарт зазначає, що стратегія створює рамкові умови для реалізації

оперативних заходів, спрямованих на досягнення поставлених цілей, тобто тлумачить стратегію як набір цілей і шляхів їх досягнення. В. Білошапка і Г. Загорій відзначають, що стратегія – це довгостроковий якісно визначений напрям розвитку організації [4, с. 24]. За визначенням К.Р. Ендрюса під стратегією розуміється встановлення ідеальної аналітичної мети, для досягнення якої здійснюється ідентифікація складових ринкових можливостей підприємства, його загальної компетенції та ресурсів, власних цінностей та прагнень, підтвердження зобов'язань підприємства перед суспільством та його членами [5]. А. Стрікланд та А. Томпсон у своїх працях визначають стратегію як план управління підприємством, спрямований на зміцнення його позицій, задоволення потреб споживачів і досягнення поставлених цілей [6]. З.Е. Шершньова, С.В. Оборська під стратегією розуміють довгостроковий курс розвитку фірми, спосіб досягнення цілей, які вона визначає для себе, керуючись власними міркуваннями у межах своєї політики [7]. А. Наливайко характеризує стратегію як встановлений та переглянутий набір напрямків діяльності (мети та способів досягнення) для забезпечення поновлюваної відмітності та прибутковості [5].

Таким чином, теоретична основа стратегії не визначена однозначно: це система цілей, набір правил, план, напрямок. У той же час наведені вище визначення погоджуються в тому, що стратегія має довгостроковий і цілеспрямований характер. Виходячи із вищезазначеного, можна зробити висновок, що основними характеристиками стратегії є: цілеспрямованість; системний підхід; довгострокова перспектива.

Таким чином можна зробити висновок, що стратегія будівельного підприємства – це сукупність стратегічних управлінських рішень, які визначені у комплексній програмі дій, яка визначає пріоритети та стратегічні напрямки діяльності будівельного підприємства і спрямована на досягнення визначених довгострокових цілей за умови оптимального використання внутрішнього потенціалу та адаптації до зовнішнього середовища. За своєю сутністю стратегія будівельного підприємства є довгостроковим плановим документом, в якому наводиться також деталізація заходів щодо її досягнення.

Процес розроблення стратегії будівельного підприємства передбачає вибір та обґрунтування такого плану дій на ринку, який дозволить після здійснення діагностики внутрішнього та зовнішнього середовища будівельного підприємства, сформулювати чіткі практичні ефективні рекомендації щодо вибору тих чи інших альтернатив і розробити детальні заходи щодо забезпечення переважно інтенсивного розвитку будівельного підприємства. Формулювання стратегії будівельного підприємства – це процес, що характеризується визначенням стратегічних цілей розвитку будівельного підприємства, аналізом альтернативних методів та засобів їх досягнення, створенням портфеля альтернативних стратегій, вибором оптимальної стратегії, розроблення деталізованих заходів з її реалізації, постійним моніторингом та коригуванням.

Складність розроблення стратегії будівельного підприємства пов'язана з необхідністю врахування сукупності динамічних, нечітких, не завжди формалізованих цілей, врахування впливу мінливого внутрішнього та зовнішнього середовища. Схематично процес формування та реалізації стратегії будівельного підприємства представлений на рис. 1.

У запропонованій схемі спочатку розробляється та формулюється місія будівельного підприємства, як його загальна ціль, якісна роль та обґрунтування існування, а також визначається сукупність стратегічних цілей діяльності. Наступним етапом у процесі формулювання стратегії будівельного підприємства є здійснення стратегічного аналізу діяльності будівельного підприємства, який інтерпретує стратегічне положення будівельного підприємства на основі виявлення змін, які відбувалися в його економічному оточенні, і визначення їх впливу на діяльність будівельного підприємства, а також за допомогою визначення переваг і ресурсів залежно від цих змін. Основною метою стратегічного аналізу діяльності будівельного підприємства є оцінка основних впливів на майбутній стан діяльності та визначення їх впливу на стратегічний вибір. У рамках стратегічного аналізу здійснюється аналіз зовнішнього середовища функціонування будівельного підприємства та прогнозування динаміки і вектору його розвитку; аналіз внутрішнього середовища та стратегічного потенціалу будівельного підприємства та прогнозування динаміки і вектору його розвитку; аналіз конкурентоспроможності будівельного підприємства.

На основі отриманих даних в рамках проведеного стратегічного аналізу діяльності будівельного підприємства формулюється портфель альтернативних стратегій будівельного підприємства. На наступному етапі розробляється загальнокорпоративна стратегія, яка описує загальний напрямок руху підприємства, розвитку його виробничо-збутової діяльності, показує, яким чином здійснювати управління різними стратегічними бізнес-одинацями будівельного підприємства з метою збалансування портфеля товарів і послуг. Стратегічні рішення даного рівня є найбільш складними, оскільки стосуються підприємства в цілому. Загальнокорпоративна стратегія формулюється на вищому рівні і є обов'язковою для всіх підрозділів організації, незалежно від ступеня їх автономії та децентралізації. В рамках загальнокорпоративної стратегії необхідно визначити поєднання і масштаби видів діяльності, сформувати портфель видів бізнесу, визначити ринки та головні пріоритети діяльності, найняти менеджерів на ключові посади.

На наступному етапі необхідно здійснити вибір та обґрунтування функціональних стратегій за конкретними функціональними підсистемами будівельного підприємства – фінансова стратегія, маркетингова стратегія, виробнича стратегія, інноваційна стратегія, стратегія управління інтелектуальним

капіталом, які мають підпорядкований характер по відношенню до загальнокорпоративної стратегії, тому повинні бути узгоджені з її цілями на напрямках. Основою функціональних стратегій виступає фінансова стратегія, яку можна визначити як комплексний довгостроковий план організації будівельним підприємством системної діяльності по досягненню його фінансових цілей шляхом формування, розподілу (перерозподілу) та використання фінансових ресурсів. Також, внаслідок підвищення важливості інтелектуального капіталу як провідного чинника конкурентоспроможності, вважається доцільним виділення не просто кадрової функціональної стратегії, а стратегії управління інтелектуальним капіталом, яка спрямована на створення будівельним підприємством доданої вартості із обсягу явних і неявних знань, закладених у нематеріальних активах людського, організаційного капіталу і капіталу відносин, поєднуючи різноманітні аспекти підвищення конкурентоспроможності, інноваційного розвитку і зростання параметрів ефективності діяльності підприємств у галузі будівництва на основі нових форм і методів управління.



Рис. 1. Схема формування та реалізації стратегії будівельного підприємства

Після розроблення стратегії наступним етапом є реалізація стратегії, що включає розроблення детальних програм та планів реалізації стратегії, обґрунтування ресурсного забезпечення програм та планів реалізації стратегії, адаптацію підприємства до реалізації стратегії та управління змінами.

Невід'ємною складовою процесу реалізації стратегії являється процес моніторингу, який являє собою безперервний циклічний процес дослідження ефективності впровадження заходів із реалізації стратегії на основі систематичного відстеження змін і зрушень у показниках функціонування будівельного підприємства. Важливим етапом є також здійснення оцінки ефективності реалізації стратегії, на основі якої робляться висновки про доцільність коригування та адаптації стратегії.

Підсумовуючи все вищезазначене можна зробити висновок, що у сучасних умовах функціонування будівельних підприємств розроблення комплексної обґрунтованої стратегії їх діяльності є безумовним імперативом організаційно-економічного розвитку сучасного будівельного підприємства. Стратегія будівельного підприємства являє собою сукупність стратегічних управлінських рішень, які визначені у комплексній програмі дій, яка визначає пріоритети та стратегічні напрямки діяльності будівельного підприємства і спрямована на досягнення визначених довгострокових цілей за умови оптимального використання внутрішнього потенціалу та адаптації до зовнішнього середовища. За своєю сутністю стратегія будівельного підприємства є довгостроковим плановим документом, в якому наводиться також деталізація заходів щодо її досягнення. Формулювання стратегії будівельного підприємства є комплексним, безперервним процесом розроблення цілей розвитку і функціонування підприємства на певний проміжок часу, а також деталізація шляхів її реалізації та способів використання засобів для досягнення поставленої мети. Формулювання стратегії будівельного підприємства характеризується визначенням стратегічних цілей розвитку будівельного підприємства, аналізом альтернативних методів та засобів їх досягнення, створенням портфеля альтернативних стратегій, вибором оптимальної стратегії, розроблення деталізованих заходів з її реалізації, включаючи їх ресурсне забезпечення, постійним моніторингом та коригуванням.

### Література

1. Ансофф І. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб : Питер, 1999. – 416 с.
2. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – СПб : Вильямс, 2008. – 672 с.
3. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон. – М. : Олимп-Бизнес, 2008. – 214 с.
4. Белошапка В. А. Стратегическое управление: Принципы и международная практика / В. Белошапка, Г. Загорий. – К. : Абсолют-В, 1998. – 352 с.
5. Наливайко А. Теорія стратегій підприємства. Сучасний стан та перспективи розвитку : [монографія] / А. Наливайко. – К. : КНЕУ, 2001. – 227 с.
6. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
7. Шершньова З.Є. Стратегічне управління / З. Є. Шершньова, С.В. Оборська, Ю.М. Ратушний. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.

Надійшла 09.10.2015; рецензент: д. е. н. Лич В. М.

**ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ,  
РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ**

UDC 330

D. DESPOTOVIĆ, V. NEDIĆ

University of Kragujevac, Serbia

D. CVETANOVIĆ

University of Niš, Serbia

**INEFFICIENT USE OF TALENT AS A LIMITING FACTOR TO COMPETITIVENESS  
OF SELECTED EUROPEAN COUNTRIES**

*In the paper we have provided an empirical analysis aimed at establishing relationship between the Efficient use of talent and the Global Competitiveness Index (GCI) value, in a sample of 144 countries for which data are available in the Global Competitiveness Report 2014-2015. Then we've observed relationship between these categories for the group consisting of the Republic of Serbia and ten selected European countries from its immediate surroundings. We've constructed a model of impact of the Efficient use of talent and its two indicators (Country capacity to retain talent and Country capacity to attract talent) on the GCI. Based on the established model we've examined direction and intensity of the impact of the observed variables globally, by using simple linear regression. The conclusion is that the Efficient use of talent quantified by this model represents a limiting factor to improving competitiveness, which is an indispensable driver of knowledge-based economy and society development.*

*Keywords: competitiveness, Global Competitiveness Index, Efficient use of talent, Country capacity to retain talent, Country capacity to attract talent.*

**НЕЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ ТАЛАНТУ ЯК ОБМЕЖУЮЧИЙ ФАКТОР  
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОКРЕМИХ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН**

*У статті проведено емпіричний аналіз з метою встановлення взаємозв'язку між ефективним використанням таланту та значенням Індексу глобальної конкурентоспроможності на прикладі 144 країн, дані яких розміщені у звіті з глобальної конкурентоспроможності 2014–2015 рр. Встановлено зв'язок між цими категоріями для Республіки Сербії та десяти окремих європейських країн. Побудовано модель впливу ефективного використання таланту та його двох показників (здатності країни зберігати таланти та можливості країни залучати таланти) на Індекс глобальної конкурентоспроможності. На основі отриманої моделі за допомогою простої лінійної регресії встановлено глобальний напрямок та інтенсивність впливу досліджуваних змінних. Доведено, що неефективне використання таланту є обмежуючим фактором для підвищення конкурентоспроможності, яка є невід'ємною складовою економіки, основаної на знаннях і розвитку суспільства.*

*Ключові слова: конкурентоспроможність, Індекс глобальної конкурентоспроможності, здатність країни зберігати таланти, можливість країни залучати таланти.*

Given that human capital is driving force of the productivity growth in contemporary conditions, the hypothesis has been set up that “brain drain”, ceteris paribus, is a limiting factor to improving competitiveness of countries (Cvetanović, Despotović, 2014). The question is: What is the situation in Serbia and what is its objective position compared to other countries in its surroundings in terms of Efficient use of talent?

In order to answer the question, we have used data from the Global Competitiveness Index. First of all, an empirical analysis has been conducted aimed at establishing relationship among three individually observed indicators – Efficient use of talent, Country capacity to retain talent and Country capacity to attract talent, in a sample of 144 countries for which data are available in the Report 2014-2015. Then we've observed position of Serbia in the surroundings by using identical data.

Segment of the GCI framework which is considered in the paper is marked in Figure 1. The segment contains parameters of the sub-index of the second stage (efficiency-driven stage). In this context, we've considered 7th pillar – Labour market efficiency. Given the goal of the paper, we've observed the section B – Efficient use of talent, with focus on indicators 3 – Country capacity to retain talent and 4 – Country capacity to attract talent (Figure 1).

The Efficient use of talent represents the country's ability to retain its most highly educated citizens. Countries with low parameter of Efficient use of talent have low levels of innovativeness and competitiveness as well as slow growth of the real GDP (Fuxman, 2004; Guthridge, Komm & Lawson, 2008 Bertoli, Brücker, Facchini, Mayda & Perry, 2009).

The defined dependence has been tested in a sample of 144 countries, and Table 1 shows the summary of the analyses findings.

By analyzing linear regression results shown in Table 1, it can be concluded that all three independent variables have a positive impact on the GCI, with significant values of the Pearson correlation coefficients, which are significantly higher than threshold value for the level of significance of 1%. The Country capacity to retain talent shows the highest significance of a positive impact on the GCI (globally).

Regarding Country capacity to retain talent and Country capacity to attract talent, Serbia is at the very bottom of the list (Figure 3). Therefore, many educated young people are looking for the jobs in the Western Europe.

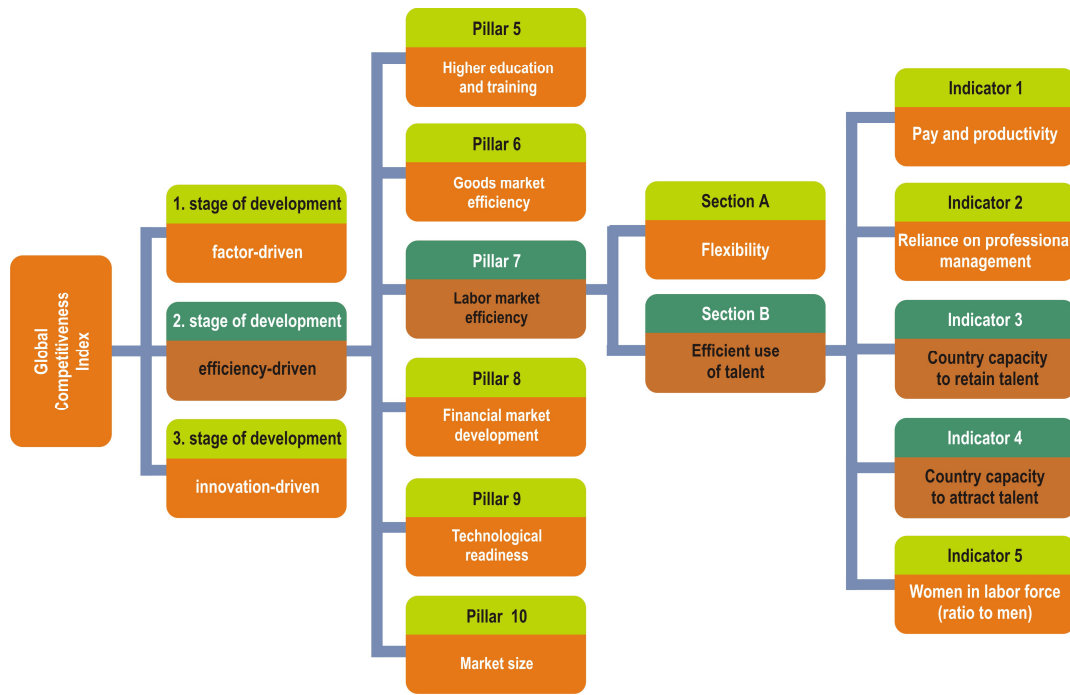


Figure 1. Diagram of the observed GCI framework (Source: modified according to Schwab, 2015, p. 9)

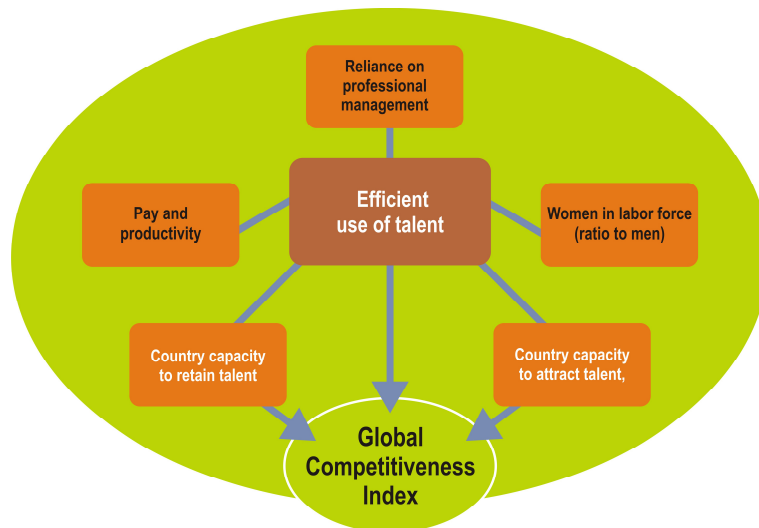


Figure 2. Indicators of the Efficient use of talent

Table 1

The summary statistics of the observed relationships

Dependent variable: Y – GCI			
Independent variables:	(1)	(2)	(3)
<b>X1 - Efficient use of talent</b>	0.542*** (0.061)		
<b>X2 - Country capacity to retain talent</b>		0.522*** (0.044)	
<b>X3 - Country capacity to attract talent</b>			0.431*** (0.045)
Constant	2.075*** (0.244)	2.386*** (0.157)	2.714*** (0.160)
Observations	144	144	144
R <sup>2</sup>	0.357	0.503	0.397
Adjusted R <sup>2</sup>	0.353	0.499	0.393
Residual Std. Error (df = 142)	0.543	0.478	0.526
F Statistic (df = 1; 142)	78.886***	143.501***	93.478***
Note:	* p<0.1; ** p<0.05; *** p<0.01		



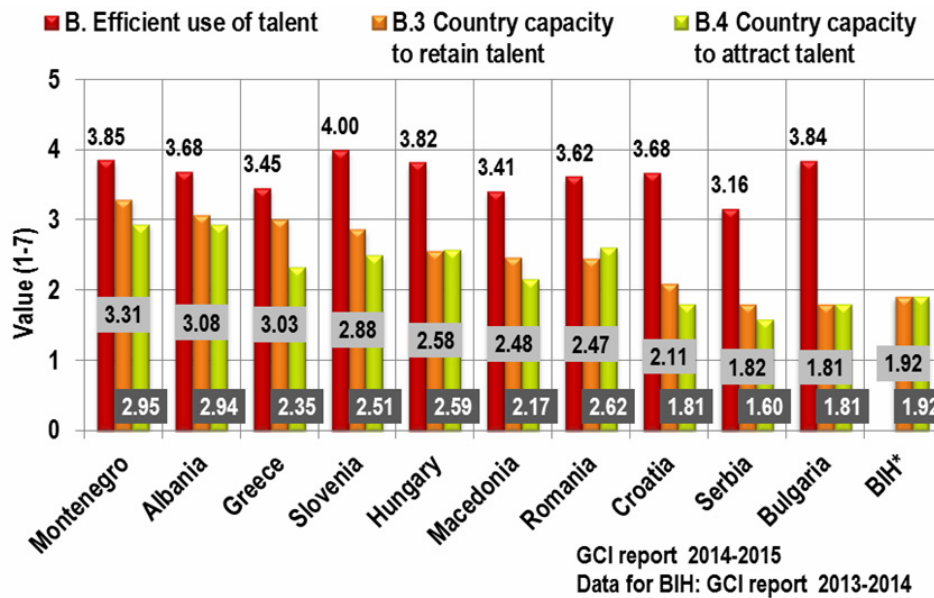


Figure 3: Efficient use of talent, Country capacity to retain talent and Country capacity to attract talent data for Serbia and neighbouring countries (Source: modified according to Schwab, 2015, p. 9)

If similar trend continues in the future, then there will be no space for any notable progress towards knowledge society i.e. knowledge economy. Therefore, talent creation, education and retention must be strategically treated in the development policies of the observed countries. Particularly, this applies to their position in the private entrepreneurial sector, where they are not perceived as driving force of the growth and development.

#### Conclusion

With extremely low Efficient use of talent, Serbia has almost no chance of moving toward more stable knowledge society i.e. knowledge economy. Poor economic situation, slow passage of laws, unfavourable investment climate, high unemployment rate, corruption and continuous political instability contributed to the outflow of educated people, of almost cataclysmic proportions. Talent retaining and attracting require establishing long-term environment which is competitive compared to foreign ones in terms of wages, employment prospects and working conditions.

#### References

1. Bertoli S., Brücker H., Facchini G., Mayda A. M. & Peri G. (2009). The battle for brains: how to attract talent. CEPR project, Fondazione Rodolfo Debenedetti.
2. Cvetanović S. Despotović D. (2014). Knowledge as the component of human capital in economic growth models. *Škola biznisa*, 1, 1-17.
3. Fuxman L. (2004). Emerging trends in Ukrainian management styles and the challenge of managerial talent shortage. *International Journal of Commerce and Management*, 14(1), 28-43.
4. Guthridge M., Komm A. B. & Lawson E. (2008). Making talent a strategic priority. *McKinsey Quarterly*, 1, 48.
5. Schwab K. (2015). The Global Competitiveness Report 2014-2015, Geneva. In World Economic Forum.

Надійшла 28.09.2015; рецензент: Ph.D. Mladenovic I.

## БЕЗПЕРЕРВНА ОСВІТА (ОСВІТА ВПРОДОВЖ ЖИТТЯ) — УМОВА ПІДВИЩЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

*В статті висвітлюється важливість і необхідність безперервної освіти для інтелектуального, культурного і духовного розвитку особистості. Розглядається стан формування безперервної освіти в Україні та основні проблеми забезпечення освіти впродовж життя.*

*Ключові слова: концепція безперервної освіти, працівник нового типу, освітньо-інформаційна діяльність, конкурентоспроможна робоча сила, вдосконалення навичок, професійні компетенції.*

M. S. BABICH

Khmelnitskyi National University

## CONTINUING EDUCATION (LIFELONG EDUCATION) - IMPROVEMENT CONDITION OF NATIONAL COMPETITIVENESS

*The article highlights the importance and necessity of continuing education for intellectual, cultural and spiritual development of personality. Considers the state formation of continuing education in Ukraine and major problems of providing lifelong education. Defining the main directions of forming lifelong education in Ukraine on the basis of the analysis of the evolution of the system and continuing education, the impact of regulatory actions as the state and the market as an arena of competition for autonomous existence of educational services. Defined and recommendations on ways to improve the competitiveness of education and competitive labour force in Ukraine.*

*Keywords: the concept of lifelong education, a new type of worker, educational and information activities, competitive workforce, improve the skills and professional competence.*

**Постановка проблеми.** Освіта дорослих (освіта впродовж життя) — цілеспрямований процес розвитку і виховання особистості шляхом реалізації освітніх програм та послуг, здійснення освітньо-інформаційної діяльності (діяльність, спрямована на оперативне задоволення потреб особи в отриманні інформації про досягнення в різних галузях знань, яка сприяє підвищенню її освітнього рівня) в межах та поза межами загальної середньої, професійно-технічної, вищої та післядипломної освіти. Таким чином, неперервна освіта, набуття особою знань, умінь і навичок впродовж життя для інтелектуального, культурного і духовного розвитку особистості.

Роль освіти у формуванні національної конкурентоспроможності постійно зростає, що підтверджується численними дослідженнями вітчизняних і зарубіжних учених. На думку Лестера Тюрлоу, проф. екон. наук Нью-Йоркського університету, в ХХІ ст. освіта і кваліфікація робочої сили стануть домінуючим засобом конкуренції. “Без конкурентоспроможної системи освіти не може бути конкурентоспроможної робочої сили, а без останньої — конкурентоспроможної економіки” [1].

В другій половині ХХ ст. були усвідомлені важливість і необхідність безперервної освіти (освіта впродовж життя) в розвинених країнах. Україна має досить розвинену систему дошкільної, шкільної, професійно-технічної і вищої освіти. Разом з тим, ця система не забезпечує безперервної освіти впродовж життя.

Промислові регіони, модернізація, інноваційний розвиток вимагають постійне оновлення знань робочої сили. Таким чином, безперервна освіта підлягає впливу регулювальних дій як держави, так і ринку, так як ринок — це арена конкурентної боротьби за автономне існування освітньої послуги, а держава — творець, гарант за взаємодії цієї послуги з іншими суб'єктами відповідної системи освітніх послуг.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Біологічна сторона людини є невід'ємною частиною економічної, а остання — важливою складовою соціальної сутності людини як головної продуктивної сили. Як правило, період вкладення у людський капітал є значно довшим, ніж у фізичний. В останнього він становить в середньому 1–5 років, а такої форми капіталу необхідні вчителі, підручники, посібники, бібліотеки, бази даних і на час для навчання. Сократ (469–399 рр. до н.е.) вперше поставив проблему сутності людини та суперечностей її душі. Він вважав, що вона є вільною лише тією мірою, якою пізнає себе, свої фізичні та розумові здібності, а також спроможна зробити правильний вибір на основі здобутих нею системних знань і досвіду.

Аналіз різноманітних точок зору стосовно виникнення концепції безперервної освіти свідчить, що ця ідея має давню історію. Однак вітчизняні учені, досліджуючи втілення ідеї безперервної освіти у реальному житті, дійшли висновку, що цілісна концепція безперервної освіти поки що відсутня.

Методологічні принципи безперервної освіти знайшли своє відображення в економічних і педагогічних теоріях. А.Маршалл і К.Маркс надавали великого значення освіті в безперервному відтворенні працівника, Т.Шульц та Г.Беккер освіту пов'язували з формуванням людського капіталу.

Існують різні точки зору стосовно походження ідеї безперервної освіти. Перша версія, яку підтримують Г.П.Зінченко, Г.О.Ягодін, Л.П.Владіславлев, А.В.Даринський, заснована на стародавньому походженні безперервної освіти. Так, Г.П.Зінченко вважає виправданим зведення ідеї безперервної освіти до стародавніх писань, до Біблії, Корану і Талмуду. Автор стверджує, що у формі напівздогадки-напівідеї ця думка була висловлена Платоном і Аристотелем. Знаходить вона відображення в гуманістичних поглядах Я.А.Коменського, Ж.Ж.Руссо, Вольтера та ін. Послідовники другої версії вважають, що безперервна освіта є породженням епохи НТР. Цю ідею підтримують такі дослідники, як В.Г.Осіпов і О.В.Купцов, які стверджували, що сам факт висунення ідеї безперервної освіти має безпосереднє відношення до фундаментальних для розвитку сучасної цивілізації процесів, пов'язаних з якісними змінами соціальної ролі освіти. Проміжної точки зору дотримуються В.Л.Аношкіна та С.В.Резванов, які вважають, що стародавня версія походження безперервної освіти, безумовно, справедлива, однак не підлягає сумніву також і той факт, що ця ідея могла отримати концептуальне втілення лише в епоху НТР [2].

На думку Г.П.Зінченко, термін “безперервна освіта” вперше був використаний у 1968 р. у матеріалах генеральної конференції ЮНЕСКО. У 1972 р. була опублікована “Доповідь Форса”, у якій вносились пропозиції прийняти як керівну концепцію так звану “безперервну освіту” для майбутніх нововведень у всіх країнах світу. Разом з тим, В.В.Каштанов вважає, що міжнародна комісія по розвитку освіти при ЮНЕСКО ще в 1973 р. фактично завершила формування концепції безперервної освіти на світовому рівні [3].

Фундатор національної науки В.І.Вернадський більше понад пів століття тому сказав, що спасіння України — у розвитку освіти та наукових знань. Останні виступають умовою не лише суспільного прогресу, а й саморефлексії, стабільності в державі, її національної безпеки [4]. Національна безпека — це сукупність умов, які надійно забезпечують національний суверенітет, незалежність, демократизм, захист стратегічних інтересів, повноцінний розвиток суспільства, життя і здоров'я усіх його громадян. Таке визначення увійшло до світової теорії і практики від колишнього президента США Т.Рузвельта.

Інвестиції в освіту і науку в Японії та Південній Кореї дозволили їм вийти на принципово новий рівень економічного розвитку, тим більше, що парламент Японії прийняв закон про безперервну освіту, враховуючи те, що чим вищий є рівень освіти в країні, тим нижчим є процент безробітних. А безробіття, як всім відомо, — середовище для злочинності, зростання психічних захворювань, самогубств та інших негативних явищ, які не сприяють могутності держави. Видатні діячі міжнародного національно-визвольного руху і лідери незалежних держав — Д.Неру, І.Ганді, Х.Бургіба та інші стверджували, що тільки на основі створення і реалізації освітнього потенціалу, країна може забезпечити свій суверенітет, незалежність, добитися національної консолідації.

**Мета статті** — визначення основних напрямів формування освіти протягом усього життя в Україні на ґрунті аналізу стану й еволюції системи безперервної освіти.

**Викладення основного матеріалу.** Щоб вижити в умовах ринкових відносин люди мають вчитися зі швидкістю, що перевершує швидкість змін кон'юнктури ринку. Справжнє навчання сьогодні — це система комбінацій обраних знань минулого, змінених на основі нових досліджень, навчаючи і навчаючись люди вступають у багатогранні стосунки, гармонійність яких іде на користь суспільству. Східна мудрість твердить: “Якщо ти плануєш на рік — вирощуй рис, якщо на десятиріччя — вирощуй дерева, якщо на століття — вирощуй людину”. Це незаперечна істина. Ринкові відносини вимагають від працівника нового типу якісні характеристики: здатність ефективно оперувати інформацією та знаннями, незалежність від зовнішніх факторів власності на засоби й умови виробництва, високу мобільність, потреб в самореалізації та самовираженні.

Європейський самміт, який відбувся в Лісабоні у 2000 р., ще раз підтверджує, що успішний перехід до економіки та цивілізованого суспільства, заснованих на знаннях, має супроводжуватися процесом безперервної освіти — навчання довжиною в життя. Європейська комісія та країни-члени ЄС визначили навчання довжиною в життя в рамках Європейської стратегії зайнятості як всебічну навчальну діяльність, здійснювану на постійній основі з метою вдосконалення знань, навичок і професійної компетенції. На цьому самміті було визначено дві головні мети безперервної освіти: активна громадська позиція та конкурентоспроможність на ринку праці [5].

Процес становлення системи безперервної освіти почався в розвинених країнах світу в другій половині ХХ ст. Для позначення цього процесу в різних країнах вживають такі терміни, як “перманентна освіта”, “освіта впродовж усього життя”, “продовжена освіта”, “поновлювана освіта”, “освіта дорослих (освіта впродовж життя)”.

Радянський дослідник В.Г.Онушкін ще в 70-і роки ХХ ст. виділив чотири етапи розвитку системи безперервної освіти:

- перший етап — 50-і — початок 60-х років. На цьому етапі безперервна освіта трактувалася як ліквідація недоліків шкільної освіти дорослих або як подальше поповнення знань, обумовлене життєвою необхідністю;
- другий етап — 60-і роки. На даному етапі безперервна освіта розглядалася як механізм підвищення кваліфікації;

- третій етап — кінець 60-х рр. Безперервна освіта вважається за необхідне для здобуття кваліфікації для роботи у різних сферах;
- четвертий етап — з середини 70-х рр. Робиться акцент на освіті, яка адаптує людину до життя в сучасному суспільстві [6].

З прийняттям концепції людського капіталу безперервна освіта розглядається як механізм, що забезпечує нагромадження людського капіталу. На сучасному етапі вона досліджується як головний чинник конкурентоспроможності, який сприяє розвитку професійної компетентності. Безперервна освіта актуальна в усіх цивілізованих країнах.

Важливо не лише розвивати безперервність навчання, а й створити конкурентоспроможну систему освіти. На думку Йозефа С.Нейя, відомого професора школи управління ім. Кеннеді Гарвардського університету, освіта має виконувати три головні завдання:

- вона повинна формувати у людини здатність перетворювати отримувану інформацію на знання;
- створювати базу для того, щоб людина вміла відділяти головне від неістотного;
- вона має спонукати допитливість, інтерес до нового, отримувати задоволення від процесу навчання. Це створює передумови для того, щоб ефективно вчитися надалі протягом всього життя [7].

Для підвищення конкурентоспроможності системи освіти будь-якої країни її необхідно привести у відповідність до вимог швидкозмінного світу професіоналів.

Створення конкурентоспроможної системи безперервної освіти вимагає істотного вдосконалення навчального процесу на всіх рівнях. Процес безперервної освіти може реалізуватися такими шляхами:

- формування потреби в знаннях до самонавчання, самовираження у всього населення відповідно до інтелектуальних можливостей кожного та кар'єрного росту;
- забезпечення послідовності навчання, чіткої координації навчально-виховної діяльності на різних рівнях освіти, які функціонують як складові безперервного процесу навчання де кожен рівень є послідовним продовженням попереднього;
- забезпечення тісного зв'язку між дошкільною, початковою, середньою загальноосвітньою, професійно-технічною, вищою школою та установами післядипломної перепідготовки (друга вища освіта);
- формування і розвиток навчально-виробничих комплексів ступеневої підготовки працівників підприємств;
- суттєвого збільшення фінансування виробничого навчання, вдосконалення його організації, створення інтегрованих навчальних планів і програм навчання працівників, які забезпечують регулярність навчання;
- оптимізації системи перепідготовки працівників на виробництві і підвищення їх кваліфікації.

Міжнародна стандартна класифікація освіти є вагомим інструментом порівняння та оцінки національних систем освіти, однак вона не враховує інформації про перепідготовку та підвищення кваліфікації працівників на виробництві, про додаткову освіту: курси, тренінги, семінари тощо. Тобто на основі даних міжнародної стандартної класифікації освіти не можна повністю оцінити залучення населення до освіти, яка на сучасному етапі приймає різноманітні форми навчання впродовж життя.

У меморандумі безперервної освіти Європейського Союзу відзначено такі види освітньої діяльності, як формальна освіта (завершується отриманням диплома чи атестата); неформальна освіта (за звичай не супроводжується видачею документа і відбувається в освітніх установах, а також під час індивідуальних занять з репетитором) та інформаційна освіта (індивідуальна пізнавальна діяльність, яка супроводжу повсякденне життя і не обов'язково має цілеспрямований характер) [8]. Міжнародна стандартна класифікація освіти відображає лише формальну освіту, не враховуючи неформальної та інформаційної. Статистичні дані по безперервній освіті представлені лише у збірниках Європейського комітету, однак ця інформація охоплює лише країни Європейського Союзу.

У європейських статистичних збірниках є розгалужена система показників, на основі яких можна оцінити рівень розвитку безперервної освіти. Державний комітет статистики України не дає належної інформації по безперервній освіті як загалом по Україні, так і по регіонах, що ускладнює її оцінку та аналіз.

Формування безперервної освіти є актуальним завданням для всіх регіонів України і, особливо, для найбільш індустріально розвинених регіонів. Це обумовлено тим, що інноваційний розвиток вимагає вдосконалення та оновлення виробництва з урахуванням останніх досягнень техніки і технологій, а постійне оновлення знань і навичок працівників є необхідною умовою цього процесу.

Створення в індустріально розвинених регіонах якісної системи безперервної освіти вимагає розробки відповідної регіональної концепції безперервної освіти, яка повинна включати:

- теоретичне обґрунтування сутності і необхідності формування системи безперервної освіти;
- аналіз діючої системи освіти регіону, виявлення її проблем, ресурсів і можливостей розвитку;
- визначення шляхів та умов розвитку всіх форм і видів освіти: дошкільної, шкільної, професійно-технічної, вищої, післядипломної освіти, системи підготовки кадрів і підвищення кваліфікації відповідно до потреб, самоосвіти, передачі досвіду, розвитку інформаційних мереж тощо;
- розробку механізму реалізації концепції, який повинен включати блоки фінансово-економічного, кадрового, організаційно-управлінського, законодавчого забезпечення.

Система освіти України має суттєві проблеми, серед яких нагальними є такі:

- недостатній рівень якості загальної і професійної освіти. Вона не відповідає вимогам сучасній економічній та інноваційній діяльності (застаріла матеріально-технічна база системи освіти, недостатність самомотивації населення до навчання, старіння професорсько-педагогічного персоналу, відсутність чітких зв'язків освіти з середнім та великим бізнесом, відсутність мотиваційної політики держави у сфері освіти;

- диспропорції у професійно-кваліфікаційній структурі підготовки кадрів, її невідповідність потребам сучасного виробництва, слабкий рівень співпраці навчальних закладів з підприємствами у процесі підготовки кадрів;

- нерозвиненість системи післядипломної освіти, недостатній рівень підвищення кваліфікації кадрів на виробництві. Середній період підвищення кваліфікації складає 8,5 року, а цього недостатньо для інноваційного розвитку виробництва (НТП вимагає 3 роки).

Слід підкреслити необхідність більш детальної комплексної діагностики системи освіти і підготовки кадрів. Тому формування системи безперервної освіти вимагає зусиль усіх суб'єктів соціально-економічної діагностики кожного регіону. При розробці концепції безперервної освіти необхідно визначити роль і завдання регіональних органів влади, державної служби зайнятості, установ освіти, бізнесу, населення тощо. Слід забезпечити механізм взаємодії і партнерства усіх перерахованих суб'єктів, що стане рушійною силою розвитку системи безперервної освіти.

Безперервна освіта має бути спрямована на формування сучасної особистості, основними рисами якої мають бути: цивілізованість, спроможність та бажання до навчання, прагнення до професіоналізму, новаторство, етичність та духовність, чітка громадянська позиція та патріотизм тощо.

В зв'язку з цим у формуванні сучасної особистості важливу роль відіграє сім'я, система навчальних закладів, система соціального розвитку підприємства, громадські організації і звичайно соціальна політика держави. Тому при розробці концепції безперервної освіти необхідно приділити їм особливу увагу.

У формуванні безперервної системи освіти визначальна роль належить установам освіти — від дошкільних закладів до установ післявузівської освіти. Їхнє основне завдання — надання якісних освітніх послуг відповідно до потреб суспільства і бізнесу впродовж усього життя людини. Для цього слід істотно модернізувати всі аспекти їхньої діяльності: матеріально-технічну базу; навчальний процес і кадрове забезпечення.

**Висновки.** Для створення якісної і конкурентоспроможної системи безперервної освіти необхідно забезпечити розвиток формальних та неформальних форм навчання, виховувати у населення потребу в розвитку на основі знань, а у роботодавців — відповідальність за забезпечення розвитку персоналу. Тому для підвищення конкурентоспроможності освіти діяльність навчальних закладів усіх рівнів має ґрунтуватися на таких засадах:

- відтворення і передавання сучасних знань на основі розвитку сучасної науки. Відродити науку, активно залучати до наукових досліджень студентів, і перетворити університети на науково-освітні центри;
- акцентування уваги в процесі навчання на розвитку особистості, забезпеченні творчого підходу;
- використання сучасних технологій навчання;
- підвищення рівня контролю знань, дотримання освітніх стандартів;
- акцентування уваги в процесі навчання на формування навичок, умінь, необхідних компетенцій;
- створення нової системи управління навчальними закладами на принципах громадського суспільства.

Розробка і реалізація Концепції безперервної освіти є важливою ланкою в забезпеченні стратегії інноваційного розвитку України.

## Література

1. Фокин С. Конкурентоспособность стран мира / С. Фокин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://geopub.narod.ru/student/fokin/2/4htm>.
2. Аношкина В.Л. Образование. Инновация. Будущее. (Методологические и социокультурные проблемы) / В.Л. Аношкина, С.В. Резванов. — Ростов-на-Дону : Изд-во РО ИПК, 2001. — 176 с.
3. Маслов В.И. Непрерывное образование: подходы к сущности / В.И. Маслов, Н.Н. Зволинская, В.М. Карнилов // Труды ученых ГЦОЛИФКа: 75 лет : ежегодник. — М., 1993. — С. 102–117.
4. Куценко В. Освіта як фактор стабільності та національної безпеки України / В. Куценко, В. Удовиченко, І. Опалєва // Економіка України. – 1998. – № 1. – С. 12.
5. Меморандум непрерывного образования Европейского Союза [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.znanie.org/docs/memorandum.html>.
6. Онушкин В.Г. К критике современных буржуазных концепций непрерывного образования / В.Г. Онушкин // Проблемы непрерывного образования взрослых. — Л., 1979.

Надійшла 28.09.2015; рецензент: д. е. н. Ведерніков М. Д.

## РАЦІОНАЛЬНЕ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ОСВІТНЬОГО ПОТЕНЦІАЛУ — СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

*В статті проаналізовано залежність інтелектуально-освітнього потенціалу та всіх компонентів національної безпеки — безпека суспільства, держави, нації, особи. Непродумана політика у сфері освіти, пенсійної реформи зумовлює загрозу національної безпеки України. Зі зниженням освітнього рівня населення знижується і якість людського капіталу, інтелектуального потенціалу держави в цілому. Обґрунтовано роль своєчасного раціонального використання інтелектуально-освітнього потенціалу як складової національної безпеки України та її могутності. Виявлено нові пріоритетні напрями інноваційного розвитку та можливі технологічні перспективи, які за умови інвестування зможуть у довгостроковій перспективі істотно впливати на соціально-економічний розвиток країни.*

*Ключові слова: інтелектуальний потенціал, освітній потенціал, науковий потенціал, інноваційна економіка, національна безпека, індекс розвитку інтелектуального потенціалу, прогнозування, Форсайт.*

L. M. BABICH

Khmelnitsky National University

## RATIONAL USAGE OF INTELLECTUAL AND EDUCATIONAL POTENTIAL - CONSTITUENT OF UKRAINE'S NATIONAL SECURITY

*In the article is analyzed the dependence of intellectual and educational potential of all components of national security - the security of society, state, nation, people. Poorly policy in education, pension reform leads to a threat to national security of Ukraine. With a decrease in the educational level of the population is reduced and the quality of human capital, intellectual potential of the country as a whole. To prove the role of timely rational use of intellectual and educational potential as a component of national security of Ukraine and its power. Identification of new priority areas of innovation and technological potential prospects that provided investment in the long term can significantly affect the socio-economic development.*

*Keywords: intellectual potential, educational potential, scientific potential, innovative economy, national security, index of intellectual potential, forecasting, Foresight.*

**Постановка проблеми.** Один з основоположників національної науки В.І. Вернадський понад 60 років тому підкреслював, що спасіння української державності – у розвитку освіти та наукового потенціалу. Останній виступає однією з умов не лише суспільно-економічного прогресу, а й стабільності в державі, її національної безпеки. В кінці 20ст. суспільство вступило в новий етап свого розвитку, змінилися характер та структура сучасної економіки, а також фактори її зростання. Відбулися глобальні структурні зрушення, що знаменують собою перехід від «матеріальної» до «інтелектуальної» економіки, або «економіки, що базується на знаннях» (knowledge-based economy).

Поняття «економіка, що базується на знаннях» відображає визнання того, що наукові знання та спеціалізовані, унікальні навички їх носіїв стають головним джерелом та ключовою умовою розвитку матеріального й не матеріального виробництва, набуває все більшого значення як головна конкурентна перевага країни на рівні світового господарства.

Раціональне використання інтелектуально-освітнього потенціалу України – один з шляхів стабілізації в державі та її національної безпеки, під якою розуміємо сукупність різноманітних умов, які забезпечують національний суверенітет країни, захист стратегічних інтересів розвитку, життя і здоров'я всіх її громадян. Тому ефективність використання інтелектуального потенціалу та створення умов для його відтворення стає пріоритетним напрямком макроекономічної політики України, та при цьому означає перетворення інтелекту, творчого потенціалу людини в провідний фактор економічного зростання та національної конкурентоспроможності.

Інтелектуальний потенціал і національна безпека мають спільну основу: духовність (різноманітність універсальних здібностей людей), моральна чистота кожного члена суспільства, реальність, національна гордість, патріотизм, об'єктивність, “колективний мозок”. За своєю структурою інтелектуальний капітал має дві складові: людський капітал, який втілений в головній продуктивній силі у вигляді її досвіду, навичок, знань, культури, моральних цінностях; структурний капітал який включає патенти, ліцензії, торгові марки, бази даних, електронні мережі. При цьому система освіти розглядається як форма інвестування в людський капітал, джерело генфонду нації, формування фізичного і морально-психологічного обличчя молодої людини. А якість вищої освіти передбачає сукупність якостей особи з вищою освітою, що відображає її професійну компетентність, ціннісну орієнтацію, соціальну спрямованість і обумовлює здатність задовольняти як особисті духовні і матеріальні потреби, так і потреби суспільства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Низький рівень заробітної плати професорсько-викладацького складу вузів ( порівняно з 1990 р. реальна заробітна плата вчених скоротилася більш як у 5 разів [1, с.17] ) призводить до зниження якості підготовки фахівців, ефективності навчально-виховного

процесу. Втрачається суспільний престиж вищої освіти, зростає безробіття серед випускників вузів. Ось чому у більшості високорозвинених країн перші особи беруть під особистий контроль розвиток системи освіти – важливого гаранта збереження і зростання інтелектуального потенціалу суспільства, національної безпеки. Тільки на основі створення і реалізації освітнього потенціалу, країна може забезпечити свій суверенітет, незалежність, добитися національної консолідації.

У розвинутих країнах оцінки соціальної ефективності, як самостійні, так і у складі комплексних обґрунтувань різних проєктів, – важливий аргумент для соціальної переорієнтації виробництва. В свій час, відомий педагог Ушинський К.Д. писав, що школі не перетворити життя, але життя легко може перетворити школу, яка стоїть поперек його дороги [2, с.659]. Через підготовку і перепідготовку випускників, які сьогодні повинні бути мобільними, незалежно від того, випускник це загальної середньої чи вищої школи, при необхідності — повинні легко змінювати сферу своєї діяльності. А для цього система освіти має забезпечувати своїх випускників таким рівнем знань, який би дозволяв їм легко маневрувати в ринковому механізмі.

Мета статті – обґрунтувати роль своєчасного раціонального використання інтелектуально-освітнього потенціалу як складової національної безпеки України та її могутності. Виявлення нових пріоритетних напрямів інноваційного розвитку та можливих технологічних перспектив, які за умови інвестування зможуть у довгостроковій перспективі істотно впливати на соціально-економічний розвиток країни.

**Викладення основного матеріалу.** Економіка знань є вищим етапом розвитку постіндустріальної економіки й інноваційної економіки. Найважливішою умовою формування і розвитку економіки знань є людський капітал, що є головною рушійною силою соціально-економічного розвитку сучасного суспільства. У рамках нової парадигми розвитку країни і світового співтовариства людський капітал зайняв провідне місце у національному багатстві (до 80% у розвинених країнах). Частка інтелектуального капіталу у вартості активів у США досягає 86%, а фінансового й матеріального – 14%. У нашій країні цей показник становить менше 1%. По звітах великих українських компаній вартість їх нематеріальних активів становить менше 0,01%. А, наприклад, у компанії «Кока-Кола» цей показник дорівнює 94%. На наш погляд, розвиток людського капіталу є необхідною умовою розвитку підприємства. До людського капіталу, як правило відносяться знання, навички, кваліфікація, досвід, творчі здібності працівників. Для успішної реалізації політики розвитку підприємства необхідно створення ефективної системи розвитку персоналу підприємства, зокрема своєчасне і ефективно проведення навчання та підвищення кваліфікації працівників.

Освіта буде сприяти захисту національних інтересів держави тоді, коли її розвиток випереджатиме в часі розвиток інших складових економіки. В Україні видатки на освіту не тільки становлять досить низький процент ВВП, але й мають тенденцію до зниження.

Світові розрахунки свідчать, що видатки на освіту повинні становити не менш як 5% ВВП. Фахівцями ЮНЕСКО мінімальну можливу частку видатків держави на освіту визначено в 3,5% – інакше, на їх думку, неминучим стане крах інфраструктури освітньої системи. Якщо в країнах, які розвиваються, видатки держави на освіту становлять у середньому 4,1% ВВП, то в розвинутих – відповідно, 5,3% [4, с.158].

Після запуску космічної ракети колишнім СРСР у 60-х роках американські вчені підготували для конгресу США доповідь про рівень викладання математики у школах, підкреслюючи, що виникла загроза для національної безпеки країни, ось чому протягом наступних двох десятиріч розвитку освіти в США надавалося пріоритетне значення. Тим більше, що колишній президент США Б.Клінтон вніс декілька законопроектів щодо зниження щорічного оподаткованого рівня сімейного доходу, якщо в сім'ї є хоч один студент. Інвестиції в освіту і науку в Японії та Південній Кореї дозволили їм вийти на принципово новий рівень економічного розвитку, тим більше, що парламент Японії прийняв закон про безперервну освіту. Чим вищим є рівень освіти в країні, тим нижчим є процент безробітних. А безробіття, як всім відомо, – середовище для злочинності, зростання психічних захворювань, самогубств, інших негативних явищ, які не сприяють зміцненню національної безпеки.

Сьогодні комерціалізація сфери освіти в Україні, не регламентована правовими нормами, при мізерності бюджетного фінансування загрожує майбутньому України, спричиняє зниження освітнього рівня нації – одного з важливих елементів національної безпеки. Нині, як ніколи, відбувається руйнування десятиріччями нагромадженого інтелектуального та науково-технічного потенціалу.

Невиправданим в окремих регіонах є передача комерційним структурам шкіл, дитячих закладів, навчально-виховних комплексів, гуртожитків, їдалень, що зумовлює і необґрунтовану зміну нормативів наповнюваності класів, аудиторій, кімнат проживання в гуртожитках та кімнат відпочинку. Слід мати на увазі, що кількість студентів в аудиторії не може бути результатом лише економічних розрахунків. Цей показник має враховувати санітарно-гігієнічні та педагогічні рекомендації. В протилежному випадку економія ресурсів може спричинити погіршення здоров'я, зниження якості знань, харчування, відпочинку.

Втрати, які сьогодні зазнають освіта і наука України внаслідок проведення недалекогоглядної політики, негативно позначається на всьому соціально-економічному комплексі країни протягом не одного десятиліття. Низький рівень стипендіального забезпечення в Україні негативно позначається на стані здоров'я молоді людини. Ось чому середня величина стипендії не є стимулюючим фактором для якісного

показника навчання:

- Великобританія — 2300 дол.;
- США — 1500 дол.;
- Німеччина — 1100 дол.;
- Італія — 730 дол.;
- Польща — 300 дол.;
- Україна — 37 дол.

Тому Україна не іде в порівнянні з жодною країною, яка має соціально орієнтовану економіку. Ось чому останнім часом у двічі зросла кількість студентів, які взяли академвідпустку за станом здоров'я, серед студентів у чотири рази почастішали хронічні шлунково-кишкові захворювання, і п'ять разів нервово-психічні. Більшість з них жодного разу не лікувались у санаторіях чи будинках відпочинку.

Фурурологи стверджують, що в XXI столітті саме освітній потенціал визначатиме статус нації у світі. Ось чому завтрашній день України значною мірою визначатиметься тим, який рівень знань має населення. Зниження освітнього рівня – загроза національній безпеці України. За словами відомого англійського філософа Б.Рассела, сучасний світ не став би таким, яким він є, якби у XVII столітті сто видатних осіб загинули б в дитинстві. Це свідчить про те, що для світу важливим є творчий потенціал ста чоловік, то яке значення для України має забезпечення можливостей для отримання освіти певного рівня. Тим більше, що демографічна ситуація в Україні дійшла стану гострої демографічної кризи, продовжує ускладнюватися і набирати катастрофічного характеру: 1992 р. — 52,2 млн осіб, 2013 р. — 45,49 млн осіб; на 01.03.2015 р. — 42,8 млн осіб. Свідченням тому є зменшення загальної чисельності населення, а також посилення еміграційних і депопуляційних процесів, які відбуваються за рахунок як істотного підвищення смертності, так і різкого зниження народжуваності, що, в свою чергу зумовлюється стрімким спадом життєвого рівня та зuboжінням переважної більшості людей. Можливо, становище було б не стільки катастрофічним, якби XX століття не було таким жорстоким для демографічного розвитку України.

Підготовка і перепідготовка кадрів – один з елементів стратегії і тактики економічних реформ, усунення економічних і структурних диспропорцій. Тому Закон України “Про вищу освіту” від 01.07.2014 № 1556-VII статтею 60 п.1 та статтею 47 п.1 (Розділ XV “Прикінцеві та перехідні положення”) передбачає, що “післядипломна освіта – це спеціалізоване вдосконалення освіти та професійної підготовки особи шляхом поглиблення, розширення та оновлення її професійних знань, умінь та навичок або отримання іншої професії, спеціальності на основі здобутого раніше освітнього рівня та практичного досвіду”. Післядипломна освіта створює всі умови для безперервності та наступності освіти.

Сьогодні значного поширення набули бізнес-ліцеї, до програми яких входять загальноосвітні, юридичні та економічні блоки, формується система безперервної освіти. В багатьох регіонах України з'являються освітні центри, які одночасно здійснюють загальноосвітню, професійну підготовку, післядипломне підвищення кваліфікації фахівців. Для оцінки впливу освітянських центрів на динаміку розвитку інтелектуального потенціалу регіону пропонується використовувати індекс розвитку інтелектуального потенціалу, який розглядається як сукупність освітнього та наукового потенціалів.

Освітній потенціал, являючись важливою складовою інтелектуальною потенціалу, приймає участь в створенні та використанні знань. При цьому навчання та підготовка кадрів являє собою головну складову процесу формування кадрового потенціалу регіону, яка визначає послідовну ефективність його використання.

Виступаючи одним із головних джерел створення інновацій в регіоні, науковий потенціал включає в себе сукупність наукових знань, результатів науково-технічної діяльності, підсумків наукових досліджень, отриманих на різних стадіях науково-технічного циклу, різноманітних інновацій, а також всі різновиди інтелектуальної власності.

При розрахунку індексу розвитку інтелектуального потенціалу використовуються наступні показники освітнього і наукового потенціалів:

- Загальний рівень освіти зайнятого населення;
- Питома вага всіх студентів в населенні регіону;
- Доля витрат на освіту у валовому регіональному продукті;
- Питома вага персоналу зайнятого в сфері науки та наукового обслуговування, в загальній чисельності зайнятого населення;
- Питома вага витрат на науку у відсотках до валового регіонального продукту.

При розрахунку індексу розвитку інтелектуального потенціалу можуть бути використані наступні цільові показники освітніх центрів та університетів, які можна розглядати як якісні показники освітнього та наукового потенціалу інноваційного розвитку регіону:

- Зростання чисельності студентів різних форм навчання та збільшення кількості нових освітніх програм;
- Зростання числа випускників, що почали працювати за програмами соціально-економічного розвитку;
- Збільшення обсягів науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок по забезпеченню соціально-економічного розвитку регіону;



- Збільшення обсягів позабюджетних доходів ВУЗів;
- Доля професорсько-викладацького складу молодшого 33 років;
- Зростання кількості наукових публікацій по пріоритетних напрямках розвитку;
- Збільшення кількості захистів дисертацій та ряд інших.

Щорічне врахування даних показників діяльності університетів дозволить оцінити не тільки рівень конкурентоспроможності продуктів університетів на світовому ринку, а також зміну їх ролі в розвитку інтелектуального потенціалу регіону та формування інноваційної економіки України. Серед причин недостатньої ефективності впливу університетів на інноваційний розвиток регіонів необхідно назвати фінансову кризу, внаслідок якої ВУЗам стало складно забезпечити спів фінансування програм, слабку ефективність внутрішньовузівського менеджменту та систем управління, недоврахування багатьох ризиків, недостатньо налагодженими партнерськими зв'язками між бізнесом, наукою та освітою на рівні регіону.

Одним із ефективних інструментів управління, за допомогою якого можна залучити інтелектуальний потенціал регіонів, у вирішенні стратегічно важливих задач української держави, а також приймати узгоджені зі всіма зацікавленими сторонами рішення, є технологія Форсайт. [5] Доцільність заснування даної технології обґрунтовується специфікою дії фактору інтелектуального потенціалу, пов'язаного з високою питомою вагою та ризиком. Форсайт (від англ. foresight — погляд у майбутнє, передбачення) – це процес систематичного виявлення нових пріоритетних напрямів інноваційного розвитку та можливих технологічних перспектив, які за умови інвестування та організації систематичної роботи зможуть у довгостроковій перспективі істотно впливати на соціально-економічний розвиток країни, регіону, галузі або корпорації [7].

Використання технології Форсайт допоможе виявити перспективні наукові та технологічні напрямки довгострокової інноваційної політики розвитку регіонів, підвищення конкурентоспроможності національної економіки в цілому та досягненню високих соціально-економічних показників, як в територіальному, так і в макроекономічному аспектах. Одним із напрямків використання даної технології може стати створення в національних університетах розподіленої Форсайт-структури що включає підрозділи взаємодіючі на основі принципу проблемно- та ресурсорієнтованого віртуального підприємства – від освітнього ядра (кафедри та лабораторії класичного типу) до розподіленої мережі центрів (ресурсних, консалтингових, професійної перепідготовки кадрів, трансферу, переваг та інші). така структура дозволить забезпечити генерацію та відтворення знань, організацію та проведення міждисциплінарних досліджень фундаментального та прикладного характеру по більшості пріоритетних напрямків, комерціалізацію знань, вмінь та навичок, трансфер технологій та результатів з науково освітнього середовища в різноманітні галузі національної економіки.

У 2013 році наукові прогнозно-аналітичні дослідження УкрІНТЕІ проводить в рамках науково-дослідної роботи "Розроблення інституціональних механізмів регулювання інноваційної діяльності", зокрема щодо:

- формування технологічних основ еко-інновацій у контексті "зеленого" промислового зростання;
- визначення критеріїв, індикаторів і розроблення методології відбору "зелених" технологій з урахуванням результатів форсайтних досліджень в Україні;
- підготовки пропозицій щодо механізмів визначення та коригування пріоритетних напрямів інноваційної діяльності з урахуванням результатів форсайтних досліджень і визначених критеріїв та індикаторів "зеленого" промислового зростання. Також у 2013 році УкрІНТЕІ проводився моніторинг реалізації стратегічних та середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня на 2012–2016 роки головними розпорядниками бюджетних коштів.

Реалізація пріоритетного забезпечення системи освіти, використання досвіду цивілізованих країн у розвитку інтелектуального потенціалу покликані сприяти зміцненню національної безпеки України.

### Література

1. Зубець М. Держави міцніють прихильністю до науки / М. Зубець // Економіка України. – 2013. – № 3. – С. 17.
2. Ушинский К.Д. Соч. : т. 8 / Ушинский К.Д. – М., 1950.
3. Аношкина В.Л. Образование. Инновация. Будущее. (Методологические и социокультурные проблемы) / В.Л. Аношкина, С.В. Резванов. — Ростов-на-Дону : Изд-во РО ИПК, 2001. — 176 с.
4. Всемирный доклад по образованию. – Париж : ЮНЕСКО, 1998.
5. Education at a Glance. 2009. OECD Indicators. URL: <http://www.oecd.org/dataoecd/41/25/43636332.pdf>.
6. Пекар В. Людський капітал України 2025. Підсумки форсайт / В. Пекар [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://wikicitynomica.org/future/lyudskiy-kapital-ukraini-2025-pidsumki-forsaytu.html>.
7. Форсайт в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.uin-tei.kiev.ua/foresight/ua/ua\\_foresight.php](http://www.uin-tei.kiev.ua/foresight/ua/ua_foresight.php)

Надійшла 11.09.2015; рецензент: д. е. н. Ведерніков М. Д.

## РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

*В статті систематизовано та проаналізовано найважливіші теоретичні уявлення про людський потенціал та поглиблено його визначення, запропоновано рекомендації щодо ефективного розвитку людського потенціалу в умовах трансформації соціально-трудоових відносин, обґрунтовано доцільність врахування впливу глобалізаційних процесів, які посилюють вимоги до якості формування людського потенціалу.*

*Ключові слова: людський потенціал, соціально-трудоові відносини, людський капітал, соціально-трудоовий потенціал, інновації.*

L. A. KRAVCHENKO, A. A. RADKO  
V. I. Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol

## HUMAN DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF TRANSFORMATION OF SOCIAL-LABOR RELATIONS: THEORETICAL ASPECTS

*The article classifies and analyzes the most important theoretical approaches to the definition of human potential, is investigated methodological problems of formation, use and development, in depth, the concept of "human development" as a process of enhancing human capabilities, the satisfaction of his material and spiritual needs, motivation and encouragement to achieve their goals, which facilitates the development of an individual and the society in General, creating conditions to ensure a long and healthy life, exercise their rights to obtain and the accumulation of knowledge, full participation in the process of generating revenue, and providing socialization and self-expression through work. Emphasized that the regulation of the process of human development requires the identification of the dynamics, patterns, trends and regularities of the development of the country's population as a whole and its subjects, highlighting the main factors of influence. Proposed recommendations for the effective development of human potential in terms transformed social and labour relations. The expediency of considering the influence of globalization processes that toughen requirements to the quality of formation and use of human potential, in particular in the spotlight must be a migration policy that involves the creation of an effective system for diagnosis and assessment of level of liberalization movements on the international labour market.*

*Keywords: human potential, labour relations, human capital, social and labour potential, innovation.*

**Постановка проблеми.** Забезпечення розвитку національної економіки неможливе без активізації відтворювальних процесів усіх складових економічного потенціалу в тому числі людського потенціалу. В умовах подолання негативних наслідків економічної кризи, а також прагнення зайняти більш вигідне становище в глобальному економічному просторі, значною мірою зростає важливість посилення регуляторної ролі держави, спрямованої на підтримку розвитку людського потенціалу. Розвиток людського потенціалу є причиною та наслідком стратегічного курсу державного регулювання у напрямку досягнення високих рівнів соціально-економічного добробуту. У цьому зв'язку актуальність даного дослідження визначається наступними обставинами: існує певна суперечливість у методологічному та концептуальному обґрунтуванні та інтерпретації поняття людського потенціалу; перебуває на стадії розробки система показників оцінки якості людського потенціалу як комплексного показника рівня соціально-економічного розвитку; не опрацьовані теоретичні основи стратегії розвитку людського потенціалу, її принципи та напрямки.

**Аналіз досліджень та публікацій.** Пошук шляхів вирішення проблем регулювання ринку праці у відповідності із потребами інноваційного розвитку національного господарства та інституційного забезпечення відповідних механізмів постійно знаходяться у фокусі уваги світової та вітчизняної наукової спільноти.

Передумови до розробки концепції людського потенціалу закладені працями класиків економічної науки. У працях Ф. Кене, К. Маркса, В. Парето, У. Петті, Д. Рікардо, А. Сміта, Й. Шумпетера, була сформульована методологія аналізу людських взаємовідносин, розроблена концепція «людини економічної» як автономного, раціонального і компетентного суб'єкта.

На рубежі XIX-XX століть сформувалася низка напрямів і шкіл, які характеризувалися широким спектром наукових поглядів на природу людини та її продуктивних здібностей. Найбільш значущим і популярним став напрямок, який трактував людину або її здібності як капітал. Засновниками теорії людського капіталу є представники чиказької школи неокласичного напрямку Р. Беккер і Т. Шульц. Продовжили теоретичні дослідження в другій половині XX століття В. Бен-Порэт, У. Боуен, Л. Туроу, які розглядали існування людського капіталу як функціонуючої і зростаючої цінності, аналізуючи можливості його виробництва на рівні індивіда на основі математичного апарату.

Дослідження літератури з даного питання дозволяє стверджувати, що розвиток сучасної науки все більшою мірою зосереджується на вивченні проблеми людини. Творчість людини, її властивості й оцінка

стали провідною темою сучасних досліджень [1–19]. Але ця проблема багатовекторна і до неї звертаються представники не тільки економічної, а й інших суміжних наук – соціології, психології, демографії та ін. Тому подальшої розробки потребують підходи, які дозволяють враховувати характер демографічних, міграційних процесів, галузеву специфіку використання людського потенціалу, особливості його формування та розвитку в регіоні. Також слід зазначити, що в сучасних наукових дослідженнях недостатньо приділяється увага різним аспектам розвитку людського потенціалу, людського капіталу, соціально-трудова потенціалу та потребують відпрацювання проблеми пов'язані з пошуком шляхів підвищення ефективності розвитку людського потенціалу.

Метою статті є систематизація та аналіз найважливіших теоретичних підходів до визначення людського потенціалу і дослідження методологічних проблем його формування, використання та розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** Категорія «людського потенціалу» як і «людський розвиток» введена у широке застосування Програмою ПРООН у 1990р. Згідно з нею головною метою суспільного прогресу є розвиток людського потенціалу. Разом з тим, множинність проблемних аспектів щодо відтворення, формування, використання людського потенціалу все ще залишаються дискусійними.

Наведені у таблиці 1 трактування категорії «людський потенціал» свідчать, що й досі немає чіткого визначення її змісту та структури, що актуалізує його узагальнення та уточнення складових [2].

Таблиця 1

**Визначення поняття «людський потенціал» у науковій літературі**

Автор	Зміст визначення
Авдєєв Н.Н., Ашмарін І.	Сутність людського потенціалу є соціальною як за походженням, так і за своїми проявами. Центральним компонентом у людському потенціалі є потенціал духовного розвитку людей
Грішнова О.А.	Це сформований або розвинений у результаті інвестицій і накопичений людьми певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій та інших продуктивних якостей, який цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері економічної діяльності
Маркарян А.С.	Людський потенціал – колективний суб'єкт суспільного виробництва, що має соціальну, демографічну, професійну, соціальну та кваліфікаційну структуру, взаємодія елементів якого забезпечує розвиток економіки
Шаульська Л.В.	Людський потенціал – сукупна здатність певної людської спільноти (народу, територіальної громади, трудового колективу підприємства тощо) і окремої людини до економічної і соціальної діяльності та розвитку
Соболева І.В.	Людський потенціал – це нагромаджений населенням запас фізичного і здоров'я, загальнокультурної і професійної компетенції, творчої, підприємницької і громадянської активності, який реалізується в різноманітних сферах діяльності
Сіденко С. В.	Міра втілених у людині природних здібностей, таланту, рівня освіти, кваліфікації та їх здатність приносити дохід
Стефанишин О.М.	Людський потенціал відображає минуле, тобто є сукупність властивостей, нагромаджених людською економічною системою в процесі її становлення, та зумовлює її можливості щодо функціонування і розвитку. Людський потенціал – це присвоєні «потенціали» людей (соціально-демографічні, освітньо-професійні, інтелектуальні, інформаційні, інноваційні, культурні)

Отже, розвиток людського потенціалу як економічна категорія відображає економічні відносини між людьми у процесі зміцнення, мобілізації, удосконалення та реалізації їх здібностей, нагромаджених засобів, запасів своїх різноманітних можливостей за певних інституційних умов соціально-економічного середовища з метою досягнення певних цілей [3].

У процесі розгляду наукового матеріалу з визначеної проблематики, ми встановили, що поняття «людського потенціалу» тісно пов'язане з такими термінами, як «ринок праці», «соціально-трудова відносини», «людський капітал», «людські ресурси» та іншими.

Вчені вважають, що «людський потенціал» за своїм змістом є об'ємнішою категорією по відношенню до «людського капіталу», «трудова потенціалу», оскільки природні та придбані здібності індивідуума не завжди реалізуються у трудовому процесі [4]. Слід зазначити, що людський потенціал характеризується формуванням середовища, що дозволяє створити умови для реалізації людського капіталу. Тому людський потенціал є інтегральною формою різноманітних явних і прихованих властивостей населення країни, що відбиває рівень і можливості розвитку її громадян за певних природно-екологічних і соціально-економічних умов.

Наукова проблема розмежування понять і явищ «людського капіталу» та «людського потенціалу» має теоретичне та прикладне підґрунтя. Теоретичне підґрунтя пов'язане з втратою чіткості понятійного апарату при вживанні термінів як синонімічних, фактично, при їх ототожненні. Останнє суперечить, принаймні, існуючій практиці вживання категорії «капітал» щодо фізичного (матеріального) або фінансового капіталу.

Прикладний аспект проблеми пов'язано з можливістю оцінювання при уточненні змісту понять. Зазвичай, поняття «капітал» передбачає акцентування уваги на якісній характеристиці активу – на самому факті створення ним доходу та на джерелах його (капіталу) нагромадження. Натомість, поняття «потенціал» віддзеркалює певну здатність, міру участі (внеску) певного виду капіталу у формуванні доходу. Власне характеристика активу та міри його участі у створенні доходу мають оцінюватися по-різному [5]. Враховуючи, що в системі соціально-трудових відносин людський капітал пов'язаний з отриманням доходів від ефективного використання професійних якостей індивіда, вчені розглядають його як форму прояву людського потенціалу.

Вчені підкреслюють важливість людського чинника в управлінні економікою країни, враховуючи певні розбіжності у розумінні методології управління суспільством (залежно від переліку основних питань формування соціальних відносин розвитку суспільства). Зміст поняття «людський чинник», незалежно від сфери діяльності, залишається незмінним: це потенційні можливості людини (інтелектуальні, мотиваційні, особистісні тощо), що за певних умов стають реальними. Це також підтверджує виокремлення потенційної складової в теорії ринку праці [6]. Ця теорія свідчить, що людський капітал формується в результаті інвестицій і являє собою накопичення людиною запасу здоров'я, знань, навичок, здібностей, які могли б сприяти росту продуктивності праці, а також росту доходів (заробітків) самої людини. Вимірювання людського капіталу проводиться, як правило, в грошовій формі. Формування цієї теорії підтверджує правильність висновків К. Маркса щодо розподілу потенційного стану праці («робоча сила» – здатність до праці) і функціонального стану праці («праця» як процес споживання робочої сили), адже на той момент західна наука не розрізняла потенційного та функціонального стану праці (праця – фізичні і розумові здібності) [7]. Вчені розрізняють поняття «людський капітал» і «людські ресурси». На думку О. Бородіної, потенційно людські ресурси можуть перетворитися в людський капітал тоді, коли вони будуть приносити дохід, тобто при вмінні людини зайняти себе в процесі виробництва, організації своєї праці, продажу своєї робочої сили [8].

Ми поділяємо точку зору дослідників і вважаємо за доцільне приділити увагу визначенню «соціально-трудового потенціалу». «Соціально-трудова потенція» можна трактувати як складну систему взаємодії ресурсів праці і соціальних умов їх реалізації у даній країні, регіоні, включаючи соціально-трудова відносини, особливості соціальних контактів, правила, традиції середовища, в якому живе і працює людина [9]. Слід мати на увазі, що соціально-трудова потенція – це багатокомпонентна система, яка є більш складною, ніж трудова потенція. Особливості її складу визначаються впливом множини факторів – зовнішніх, які визначають умови та чинники формування та реалізації трудового потенціалу, і внутрішніх, які залежать від здоров'я, освіченості, досвіду, активності, самомотивації, цінностей, пріоритетів у виборі трудової поведінки.

Загалом людський потенціал виступає чутливим об'єктом впливу низки чинників відповідного ієрархічного рівня, проте водночас являє собою потужний чинник впливу на усі підсистеми – розселення, економічну, освітню, політичну тощо. Якщо під розвитком соціально-трудова потенціалу ми розуміємо стабільний процес монотонного зростання показників його компонентної структури внаслідок ефективного його формування й використання, то при виявленні чинників впливу на такий розвиток варто простежити особливості впливу на систему соціальних взаємодій, що виникають у процесі функціонування підсистем такого потенціалу. Тобто специфікою виявлення впливу чинників на розвиток людського потенціалу буде чітко виражений акцент на систему соціально-трудова відносин, які формуються разом з іншими відносинами в національній системі. У взаємозв'язку з відповідними типами відносин, що виникають у ринковому середовищі, проявляються відповідні групи чинників, які в подальшому здійснюють відповідний вплив на різні сфери людської життєдіяльності, у тому числі на сферу соціально-трудова відносин та розвиток людського потенціалу.

Для якісного виявлення та систематизації чинників впливу на розвиток людського потенціалу простежимо досвід напрацювань вчених за даним напрямом. А. Колотом подано перелік найбільш значимих чинників, що дестабілізують соціально-трудова сферу та породжують численні асиметрії у цій царині, серед яких: глобалізація світової економіки та зростання відкритості національних економік; погіршення вікової структури населення в цілому й економічно активного населення зокрема; лібералізація соціально-економічної політики, складником якої є так званий економоцентризм; уповільнення темпів економічного зростання; трансформація інституту зайнятості та різновекторність змін на ринку праці; зниження ролі соціального діалогу в оптимізації відносин між провідними соціальними силами; низька, неадекватна потребам сьогодення роль держави у забезпеченні стійкого розвитку соціально-трудова сфери [10].

В контексті дослідження інституціоналізації соціально-трудова відносин Л. Любохинець зазначає, що соціально-трудова відносини досить часто розглядають через призму визначення правил становлення та регулювання взаємовідносин основних суб'єктів, що складаються з приводу гарантування зайнятості, покращення умов праці, розподілу та перерозподілу доходів, звільнення та виходу на пенсію. Тому сутнісна характеристика соціально-трудова відносин передбачає їх інституціоналізацію, яка проявляється в таких формах соціального взаємозв'язку, як захист зі сторони трудового законодавства інтересів найманих робітників в системі соціально-трудова відносин та державного регулювання трудових відносин, реалізація

відносин соціального партнерства та договірних відносин, культура праці, покращення якості життя. Інституціоналізація соціально-трудова відносин передбачає формування стійких норм, правил, процедур, ліній поведінки та взаємодії найманих працівників, роботодавців та держави [11]. Як підкреслює І. Моторна, дослідження трансформації соціально-трудова відносин під впливом змін у сфері зайнятості показало, що основними чинниками, які впливають на зміни у сфері зайнятості в сучасних умовах, є глобалізація, структурна трансформація економіки і стрімке поширення нових технологій [12]. Автори одного з фундаментальних видань з проблематики економіки праці і соціально-трудова відносин характеризують останні як об'єктивно існуючі взаємозалежність і взаємодію суб'єктів цих відносин у процесі праці, що спрямовані на регулювання якості трудового життя. І далі ці самі автори зазначають, що соціально-трудова відносини, як система, мають дві форми існування: перша – це фактичні соціально-трудова відносини, що функціонують на об'єктивному та суб'єктивному рівнях, і друга – соціально-трудова правовідносини, які відображають проєкцію фактичних соціально-трудова відносин на інституціональний, законодавчий та нормотворчий рівень [13]. Отже, практично всі сторони трудового життя людини правомірно розглядати як предмет соціально-трудова відносин. Не принижуючи значення певних соціально-економічних явищ, які входять до складу предмета соціально-трудова відносин, виокремимо ті з них, на які припадає найбільше «навантаження» в регулюванні відносин між роботодавцями і найманими працівниками та їхніми представницькими органами: соціально-трудова відносини зайнятості, соціально-трудова відносини, що виникають у зв'язку з винагородою за послуги робочої сили (послуги праці); соціально-трудова відносини, пов'язані з організацією й ефективністю праці.

Тема «людського потенціалу» знайшла відображення в концепції «людського розвитку», що отримала в останні роки широке визнання, в тому числі завдяки теоретичним розробкам індійського вченого, лауреата Нобелівської премії з економіки (1998) Амартія Сена. У своїх дослідженнях А. Сен використовував підхід «з точки зору можливостей і обґрунтував положення про те, що процес розвитку – це не зростання тільки матеріального чи економічного добробуту, а розширення можливостей людини, яке передбачає «велику свободу вибору, щоб кожен міг вибирати з великої кількості варіантів ту мету і той образ життя, які він вважає кращими» [14]. При розрахунку індексу розвитку людського потенціалу враховуються 3 види показників: очікувана тривалість життя – оцінює довголіття; рівень грамотності населення країни (середня кількість років, витрачених на навчання) та очікувана тривалість навчання; рівень життя, оцінений через ВНД на душу населення за паритетом купівельної спроможності (ПКС) в доларах США [15]. Три складові цього індексу можна трактувати як ресурси людського розвитку, – чим вище значення цих складових, тим більш ефективними є умови для реалізації потенціалу людини. Однак індекс людського потенціалу, розрахований за трьома показниками, не дає повної уяви людського прогресу, тому необхідно використовувати інші показники розвитку людського потенціалу для того, щоб аналізувати та прогнозувати ефективність людського розвитку.

Новітній вектор розвитку економіки вимагає чіткого визначення напрямів підвищення ефективності використання людського потенціалу в контексті посилення інноваційного розвитку. Дуже важливо, щоб внаслідок розвитку людського потенціалу спостерігався відповідний економічний ефект, адже інновація є кінцевим результатом впровадження у виробництво нововведення, яке приносить дохід, більший ніж просте екстенсивне зростання, породжене вкладенням додаткових трудових, земельних чи капітальних ресурсів [16].

**Висновки.** Здійснений аналіз надає можливість розширити поняття «розвиток людського потенціалу» як процес удосконалення можливостей людини, задоволення його матеріальних і духовних потреб, мотивації і стимулювання до досягнення поставлених цілей, які забезпечують сталий розвиток, як окремого індивіда, так і суспільства в цілому, створення умов для забезпечення довгого і здорового життя, реалізації своїх прав на отримання і нагромадження знань, на повноцінну участь у процесі формування доходу, а також забезпечення соціалізації і самовираження особистості шляхом трудової діяльності. Регулювання процесу розвитку людського потенціалу потребує виявлення динаміки, структури, тенденцій і закономірностей розвитку як населення країни в цілому, так і її суб'єктів, виокремлення основних факторів впливу.

Таким чином, формування людського потенціалу залежить від індивідуальних властивостей кожної людини, її потреб, інтересів, мотивації, особистих зусиль, праці, професійного потенціалу. Зокрема, стан фізичного, психічного здоров'я, обдарування, здібності, знання, уміння формують і визначають рівень здатності конкретної людини до опанування певною професією, і, як наслідок, рівень конкурентоспроможності, продуктивності, якості її праці. Отже, параметри людського потенціалу слід розглядати як показники рівня і якості життя населення країни, які повинні стати основою для розробки та впровадження цільової соціальної державної політики, здатної регулювати обсяги людського потенціалу та можливості його трансформації в людський капітал. Для забезпечення відчутних зрушень у даній сфері необхідно встановити державні гарантії мінімального соціального забезпечення громадян. Розмір доходів та благ, що знаходяться в розпорядженні людей нашої країни, повинен дозволяти населенню вести гідний спосіб життя [3].

Людські ресурси одночасно є елементом глобальних систем, джерелом і метою людського розвитку,

основою економічного потенціалу підприємств, регіону і країни. Для того, щоб дефіцит людських ресурсів не став гальмувати соціально – економічний розвиток, в центрі уваги має бути міграційна політика, що передбачає створення ефективної системи діагностики та оцінки рівня лібералізації трудовіміграційних переміщень на міжнародному ринку праці [17].

Успішне впровадження зазначених заходів, що передбачає вирішення економічних та соціальних проблем, створить передумови для нарощення людського потенціалу. Лише там, де людський потенціал перебуває у центрі уваги політики органів державної влади та місцевого самоврядування, стає можливою модернізація економіки і суспільства, що відповідає цільовим орієнтирам якісного людського розвитку. Глобалізаційні процеси посилюють вимоги до формування якісної робочої сили, яка повинна мати високий рівень освіти, здоров'я, культури праці, інноваційну орієнтованість, мобільність та здатність адаптуватись до сучасних умов трудової діяльності. Володіння сукупністю цих характеристик носіями економічних відносин зумовлює їх майбутню конкурентоспроможність.

### Література

1. Юхименко П.І. Історія економічних учень : навч. посібник / П.І. Юхименко, П.М. Леоненко. – 3-є вид., випр. – К. : Знання-Прес, 2002. – 514 с.
2. Качула С.В. Теоретичні засади розвитку людського потенціалу: сутність та структура [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa>
3. Людський потенціал в системі соціально-трудомих відносин: теорія та практика регулювання : монографія / за заг. ред. Л. А. Кравченко. – Сімферополь : ДІІПІ, 2014. – С. 7–23.
4. Бережная И. В. Подходы к определению сущности трудового потенциала курортного региона / И. В. Бережная, С. А. Гальперина // Экономика Крыма. – 2011. – № 2. – С. 96–101.
5. Радіонова І. Ф. Інтелектуальний капітал та інтелектуальний потенціал економіки: розмежування понять і явищ / І. Ф. Радіонова, В. І. Усик // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 10. – С. 56–66.
6. Спивак В.А. Организационное поведение и управление персоналом / Спивак В.А. – СПб : Питер, 2000. – 416 с.
7. Федулова С.О. Поняття «управління людськими ресурсами» у системі продуктивних сил суспільства / С.О. Федулова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4(106). – С. 26–30.
8. Бородин О. Человеческий капитал как основной источник экономического роста / О. Бородин // Экономика Украины. – 2003. – № 7. – С. 48–53.
9. Крамаренко В.І. Соціально-трудомих потенціал: регіональні пріоритети розвитку / В.І. Крамаренко // Экономика и управление. – 2012. – № 6. – С. 71–75.
10. Семів Л.К. Регіональна політика: людський вимір : моногр. / Л.К. Семів. – Львів : ІРД НАН України, 2004. – 392 с.
11. Колот А.М. Діалектика економічного і соціального розвитку як предмет наукових досліджень / А.М. Колот // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 5. – С. 3–8.
12. Любохинець Л.С. Інституціоналізація соціально-трудомих відносин: міжнародний досвід та національна практика / Л.С. Любохинець // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – № 4. Том 3(202). – С. 94–99.
13. Моторна І.І. Соціально-трудомих відносини: формування та розвиток : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / І.І. Моторна. – К., 2009. – 20 с.
14. Экономика труда и социальные-трудовые отношения / под ред. Г. Г. Меликьяна, Р. П. Колосовой. – М. : Изд-во МГУ, Изд-во ЧеРо, 1996. – С. 48.
15. Сен А. Развитие как свобода / А. Сен. – М. : Новое издательство, 2004. – 382 с.
16. Національна доповідь про людський розвиток 2011 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.undp.org.ua>.
17. Кравченко Л.А. Миграционные процессы и проблемы реализации национального экономического потенциала / Л.А. Кравченко, А. А. Радько // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6. Т.1 (181). – С. 110–115.

Надійшла 11.09.2015; рецензент: д. е. н. Реутов В. С.

## ДОСЛІДЖЕННЯ ОСНОВНИХ ПРОБЛЕМ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ ТА МОЖЛИВИХ ШЛЯХІВ ЇХ ВИРІШЕННЯ

*Досліджено особливості розвитку сучасного ринку праці. Окреслено чинники, які впливають на його стан. Запропоновано шляхи вирішення проблем працевлаштування.*

*Ключові слова: безробіття, рівень безробіття, економічно активне населення, зайнятість, рівень зайнятості, вакансія, робоче місце, переселенці.*

V. V. NIKULIN

Khmelnitsky National University

## RESEARCH OF BASIC PROBLEMS OF UNEMPLOYMENT IN UKRAINE AND POSSIBLE WAYS OF THEIR DECISION

*Peculiarities of the development of the modern labour market, including those are studied. The factors affecting its state are indicated. Some ways of solving the problem employment are proposed. It is considered enough of necessary profession. In connection with diminishing of free workings seating capacity through processes which take place in the economy of Ukraine, the problem of employment remains actual, that is why the purpose of this research is a comprehensive analysis of problem aspects of employment of population of Ukraine. Such problem, as unemployment, must not be ignored from the side of state power. The level of employment of population influences on health societies on the whole. Decisive steps from the side of the state, directed on stopping of growth of unemployment, are needed. A public policy foresees state job securities in a legislation, but their realization in the real life takes place without enthusiasm, by very slow rates. Such negative phenomenon needs careful attention and effective activity from the side of public organs and society on the whole. It is also necessary, that paid young people attention on the scarce professions of labour-market and sent the efforts in the receipt of knowledge on mastering of necessary for development of country specialities.*

*Keywords: unemployment, unemployment rate, economic active population, employment, level of employment, vacancy, workplace, migrants.*

**Постановка проблеми.** Світовий досвід показує, що вихід країни з економічної кризи, зростання конкурентоспроможності національної економіки, можливе лише через реалізацію основних концепцій соціально-економічної політики розвитку України. Однією з основних складових соціально-економічної політики є проблема забезпечення людей робочими місцями, тобто боротьба з таким негативним явищем в розвитку економіки країни як безробіттям. З року в рік проблема безробіття набуває гострого значення і не втрачає своєї актуальності. Недосконала законодавча база, відсутність чіткої державної стратегії забезпечення зайнятості, невідповідність освітніх послуг з підготовки кадрового потенціалу реальним потребам економіки, слабкий механізм стимулювання роботодавців до працевлаштування безробітних людей перетворюють проблему безробіття на одну з найгостріших соціально-економічних проблем сучасної України. З огляду на це, виникає потреба в дослідженні даного соціального явища і знаходженні можливих шляхів її вирішення.

**Формулювання мети статті.** У зв'язку зі зменшенням кількості вільних робочих місць через процеси які відбуваються в економіці України, проблема працевлаштування залишається актуальною, тому метою даного дослідження є всебічний аналіз проблемних аспектів зайнятості населення України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням питань безробіття та працевлаштування займалися такі відомі економісти в Україні, як Д.Л. Богиня, О.Я. Грішнова, Е.М. Лібанова, М.С. Мутяк, В.В. Онікієнко, С.І. Пірожков, В.О. Покришук, Г.О. Радіонова та інші.

**Виклад основного матеріалу.** Низька ймовірність економічного зростання та кризові зміни в економічних прогнозах вплинули на світову ситуацію зайнятості. За оцінками Міжнародної організації праці в 2014 році по всьому світі перебували в стані безробіття більше 202 млн осіб, що, майже, на 5 млн більше за попередній рік. Масова частка зростання світового безробіття припадає на Східну та Південну Азію, які разом представляють більше 45 відсотків «нових» безробітних. Відзначається і подальше зростання безробіття на півдні Сахари та у Європі. З іншого боку, Латинська Америка додає менше 50000 додаткових безробітних до їх загального числа у світі, або близько 1 відсотка від загального збільшення безробіття в 2014 році.

В Європі безробіття становить, у середньому по країнах, 12,1%, і, на думку експертів, до кінця 2015 року воно не знизиться, а підвищиться до 12,3%. Світові лідери з безробіття серед країн ОЕСР теж європейці – Греція (27,4%), Іспанія (26,7%), Словаччина (14%), Італія (12,7%) та Ірландія (12,3%). Економічна ситуація в цих країнах продовжує погіршуватися, хоча і повільніше, ніж у 2012 році. З проблемних європейських країн, краще за інших йде справа в Португалії – безробіття тут поступово скорочується. У Франції безробіття становить 10,8%. Найнижчий рівень безробіття серед розвинених країн –

у Південній Кореї – 2,9%.

Краще йде справа з безробіттям в Південній Кореї, Норвегії, Японії, Німеччині, Швейцарії та Мексиці, хоча за останній час в країні Євросоюзу різко збільшився притік мігрантів з Близького Сходу та Африки в зв'язку з чим можна зробити висновок, що рівень безробіття не зменшиться [1].

Не виключення і Україна. Так, рівень безробіття в країні, розрахований за методологією Міжнародної організації праці, який визначається у відсотках як співвідношення чисельності безробітних віком 15–70 років до економічно активного населення відповідного віку, за підсумками 2014 року становив 9,7%, повідомляє Державна служба статистики України. За даними МОП, на початок 2014 року рівень безробіття становив 9% загальної кількості економічно активного населення країни.

В абсолютних цифрах кількість безробітних у цілому по країні на кінець 2014 року становила 1,8 млн осіб, а офіційно зареєстрованих 507 тисяч. Згідно з повідомленням Державної служби зайнятості, за підсумками минулого року кількість зайнятого населення в країні склала 18,1 млн чоловік. Це на 1,2 млн менше, ніж у 2013 році. У регіональному розрізі найвищий відсоток безробіття, за методологією МОП, зафіксовано у Житомирській області – 12,3% за підсумками 2014 року. Високі показники також продемонстрували Чернігівська область (12,1%), Тернопільська область (12%), Луганська область (11,8%), Полтавська область (11,8%), Рівненська область (11,7%) і Донецька область (11,3%). Найменший відсоток безробіття зафіксовано в Одеській області – 7% і в Києві – 7,2% [2].

Серед причин безробіття в Україні можна виділити наступні: небажання роботодавців приймати на роботу недосвідчену та некваліфіковану молодь; відсутність дійових стимулів для роботодавців при працевлаштуванні молоді; низькі офіційні зарплати, які пропонуються на робочих вакансіях; високий рівень корупції при влаштуванні на «престижні» вакансії, особливо в державних установах і на великих підприємствах.

Національному ринку праці України притаманні ряд проблем, а саме: зменшення кількості робочих місць через загальний стан економіки; значне податкове навантаження на бізнес з боку держави, яке не сприяє створенню нових робочих місць, зростанню оплати праці найманих працівників і призводить до неформальних трудових відносин; відсутність системи розподілу молодих фахівців на стажування або практику під час навчання і на роботу – після закінчення навчання; формальна розробка програм зайнятості та професійного навчання молодих працівників на загальнодержавному і регіональному рівнях тощо.

Згідно зі статтею 7 Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» і Порядком надання роботодавцю дотації на створення додаткових робочих місць для працевлаштування безробітних, затвердженим наказом Міністерства праці та соціальної політики України від 10.01.2001 р. у 2001–2012 рр. для заохочення роботодавців до створення додаткових робочих місць для працевлаштування осіб з соціально уразливих категорій громадян, або тих, які тривалий час мали статус безробітних, Державною службою зайнятості протягом календарного року надавалася дотація у вигляді компенсацій фактичних витрат на заробітну плату працівника і нарахувань на неї, але, на жаль, дію цього Порядку на сьогодні скасовано. Замість дотацій у новій редакції Закону України «Про зайнятість населення» названо чотири види компенсацій для роботодавців, а саме:

1. Компенсація в розмірі 50% суми внеску на загальнообов'язкове державне обов'язкове страхування у разі створення та укомплектування нового робочого місця з виплатою працівнику заробітної плати, яка становить не менше трьох мінімальних зарплат (на сьогодні мінімальна заробітна плата складає 1350 грн.). Такий розмір компенсації за працевлаштування безробітних осіб не влаштує сьогоdnішнього роботодавця так як витрати на створення нового робочого місця та витрати на оплату праці набагато перевищують розмір компенсації;

2. Відшкодування повного розміру єдиного соціального внеску роботодавцям, які працевлаштовують на нові робочі місця безробітних з числа соціально уразливих категорій громадян. Цей вид компенсації також особо не приваблює роботодавця так як така категорія людей, як правило, важко адаптується до умов праці і вони часто перебувають на лікарняних, а це в свою чергу призводить до втрати частини прибутку роботодавцем, отримання якого є основною метою його діяльності.

3. Відшкодування повного розміру єдиного соціального внеску суб'єктам малого підприємництва, які створюють нові робочі місця та проводять діяльність у пріоритетних видах економіки, але на жаль це стосується тільки малого бізнесу який працює у пріоритетних галузях економіки. Чисельність таких підприємств надзвичайно мала так як у пріоритетних галузях працюють, як правило, великі підприємства з якими мали підприємства конкурувати не в змозі і на зменшення загального рівня безробіття це не впливає.

4. Згідно постанови Кабінету Міністрів України від 08.09.2015 № 696 визначено порядок здійснення заходів сприяння зайнятості внутрішньо переміщених осіб визначено: « Компенсація витрат роботодавця на оплату праці виплачується щомісяця в розмірі фактичних витрат до яких відносять основну та додаткову заробітну плату, визначену відповідно до статті 2 Закону України «Про оплату праці», та суму єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, нарахованого на такі виплати на оплату праці внутрішньо переміщених осіб, прийнятих за направленням базових центрів зайнятості, але не вище середнього розміру заробітної плати штатного працівника, що склався у відповідному регіоні за минулий місяць, або обчисленої з неї відповідної суми в разі, коли особа працювала неповний місяць». [3]



Згідно з доповіддю Голова Держслужби зайнятості Ярослава Кашуби з початку антитерористичної операції більше мільйона жителів Донбасу були змушені покинути свої будинки й переїхати в інші регіони України. На тлі гострого дефіциту вакансій, зростаючого безробіття держава змогла надати робочі місця всього лише чотирьом тисячам переселенцям, але з цього мільйона лише 272 тисячі чоловік працездатного віку, а на облік в центр зайнятості стало всього 33,2 тисячі чоловік (рис. 1).



Рис. 1. Тимчасово переселені особи станом на 27 березня 2015 року [4]

Для того, щоб зменшити рівень безробіття необхідно вивчити ринок праці в Україні і зробити прогноз на майбутнє, з приводу того які фахівці будуть необхідні. На сьогоднішній день найбільш дефіцитними є фахівці "Айтішники". Їх затребуваність з часом буде все більше рости. Зростання галузі інформаційних технологій в Україні дуже динамічне і продовжиться мінімум до 2020 року. Так, темпи зростання ринку програмного забезпечення очікуються на рівні 17% в рік. Таким чином, в найближчі 5 років в ІТ-сфері буде створено більше 30 тис. нових робочих місць. І це тільки для фахівців, зайнятих в розробці програмного забезпечення. Адже "айтішник" потрібний практично в будь-яку, навіть невелику фірму. На другому місці знаходяться фахівці в області туризму. З кожним роком стає більше українців, які хочуть побачити світ далі за Туреччину і Єгипет. Тому область туризму буде дуже динамічно розвиватися. Особливу увагу варто приділити таким напрямам, як "зелений туризм" і "екзотичні країни". На третьому – фахівці в області страхування. Українці поки тільки починають відкривати для себе медичне і пенсійне страхування, страхування життя. Ця сфера, за прогнозами експертів, буде дуже динамічно розвиватися, а значить, страховики будуть дуже затребувані. Не відстають від попередніх професій і медики їх брак відчувають на собі як великі міста, так і села. Правда, це стосується, перш за все, медиків широкого профілю. Згідно з інформацією Головного управління охорони здоров'я і медичного забезпечення м. Києва, більше всього не вистачає сімейних лікарів, терапевтів, педіатрів, лікарів швидкої допомоги і лаборантів. За структурою медичної допомоги населенню, яку розробило і просуває Мінохоронздоров'я, ці професії повинні займати більше 90%. Інші 10% – вузькі фахівці. Катастрофічно не вистачає також фахівців інженерного профілю, починаючи від інженерів-проектувальників, конструкторів і закінчуючи керівниками технічної служби, начальниками виробництва. Згідно з прогнозами статистичних досліджень, через 5 років 68% професіоналів-інженерів, в даний час працюють на місцях, вийдуть на пенсію, а кадри, які повинні прийти на їх місце, не підготовлені. Заміна прийде тільки в розмірі 3,7% від необхідного числа працівників. Сьогодні в Україні спостерігається активний розвиток будівельної галузі. З кожним роком динаміка посилюється. Тому будівельники будь-якого профілю затребувані. Не відстають від будівельників і технологи з пошиття одягу і взуття. Сьогодні українців в основному одягають і взувають Туреччина, Китай і Польща. Українських підприємств, що займаються якісним пошиттям одягу і взуття, не так і багато. З появою нових інформаційних технологій буде все більше майданчиків для реклами, в зв'язку з чим завжди буде потреба в рекламі різних послуг. Найбільш перспективний напрям – інтернет-реклама і бренд-менеджмент (просування певних брендів). Коли бізнес стає прозорішим, необхідно відповідати міжнародним стандартам, прийнятим в діловому світі. Тому виникає потреба у фахівцях в області консалтингу, тобто у консультантах, які знають, як це зробити, вони в ціні зараз і будуть через 5 років. В зв'язку з чим молодому поколінню необхідно звернути свою увагу, в першу чергу, на перераховані вище дефіцитні професії.

**Висновки.** Така проблема, як безробіття, не повинна ігноруватись з боку державної влади. Рівень зайнятості населення впливає на здоров'я суспільства в цілому. Необхідні рішучі кроки з боку держави, направлені на припинення росту безробіття. Державна політика передбачає державні гарантії зайнятості в

законодавстві, але їх реалізація в реальне життя відбувається без ентузіазму, дуже повільними темпами. Таке негативне явище потребує ретельної уваги та ефективної діяльності з боку державних органів та суспільства в цілому. Також необхідно, щоб молодь звертали увагу на дефіцитні професії ринку праці і спрямовували свої зусилля в здобутті знань з освоєння необхідних для розвитку країни спеціальностей.

### Література

1. Безробіття в розвинутих країнах світу: факти і прогнози [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.dcz.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=306284&cat\\_id=124867](http://www.dcz.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=306284&cat_id=124867)
2. В Україні майже 2 мільйони безробітних [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.unian.ua/soc/1061541-v-ukrajini-mayje-2-milyoni-bezrobotnih.html>
3. Торжевський М.В. Проблеми безробіття молоді та напрями їх вирішення / М.В. Торжевський // Економіка України. – 2014. – № 1. – С. 87–96.
4. Голова Держслужби зайнятості Ярослав Кашуба: Західна Україна готова забрати професійних шахтарів з Донбасу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.dcz.gov.ua/kha/control/uk/publish/printable\\_article;jsessionid=83AD6AF6A1C3E16350695AB41D9E7C4E?art\\_id=55002](http://www.dcz.gov.ua/kha/control/uk/publish/printable_article;jsessionid=83AD6AF6A1C3E16350695AB41D9E7C4E?art_id=55002)

Надійшла 28.09.2015; рецензент: д. е. н. Ведерніков М. Д.

## ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ НОВОВВЕДЕНЬ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ

*У статті проаналізовано й оцінено організаційно-економічні резерви продуктивності праці на машинобудівних підприємствах Хмельницької області, визначено пріоритетні напрями ефективного використання організаційно-управлінських резервів підвищення продуктивності праці.*

*Ключові слова: організаційно-управлінські інновації, продуктивність праці, індекс організаційно-управлінських можливостей.*

N. I. BONDARENKO, N. P. TANASIENKO

Khmelnytsky National University

## IMPLEMENTATION THE ORGANIZATIONAL INNOVATION IN ENGINEERING ENTERPRISES IN ORDER TO INCREASE PRODUCTIVITY

*The aim of the research – to analyze and evaluate organizational and economic reserves of productivity in the machine-building enterprises of Khmelnytsky region. Index of organizational and management capabilities was defined, including the partial indicators such as the "Coefficient of rationalization of work", "Ratio organization of workers" and "Management optimization factor". The dynamics of the index of organizational and managerial capacity in 2004-2013 years for machine-building enterprises of Khmelnytsky region was investigated. Priority areas using effective organizational and managerial reserves increased productivity were identified. The results of the assessment indicated that the largest reserves of organizational and management capacities studied engineering enterprises Khmelnytsky region primarily associated with an increase in the coefficient optimization management. Increase the level of production and labour; use of virtual network structures of production management, the use of outsourcing services and others are the priority areas of efficient use of organizational and managerial reserves increased productivity.*

*Keywords: organizational and managerial innovation, productivity, index of organizational and management capacities.*

**Вступ.** В умовах загострення конкуренції, посилення впливу кризових явищ, наростання невизначеності й різнопланових ризиків питання підвищення продуктивності праці набувають особливого значення для ефективної діяльності вітчизняних підприємств та соціально-економічного розвитку країни. Хоча Україна і володіє багатим ресурсним потенціалом, вона значно відстає за рівнем продуктивності праці від економічно розвинутих країн. Стратегічні євроінтеграційні плани, нагальні завдання виходу з кризи і підвищення рівня життя населення потребують збалансованого економічного зростання за рахунок динамічного підвищення продуктивності праці. Ця проблема особливо актуальна для підприємств машинобудування, адже низька продуктивність праці обмежує можливості підприємств у впровадженні інновацій, посиленні мотивації, розвитку персоналу. Тому актуалізується потреба наукового пошуку нових підходів до продуктивності праці та виявлення резервів її зростання.

У системі чинників, які впливають на забезпечення високого рівня продуктивності праці, підвищення рівня організації праці та імплементація організаційних нововведень відіграють важливу роль, забезпечуючи не тільки зростання ефективності діяльності вітчизняних підприємств, а й сприяючи удосконаленню бізнес-процесів, підвищенню ефективності управління, успішному впровадженню змін на підприємстві.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Методологічні, методичні та прикладні питання багатопланової проблеми підвищення продуктивності праці були і залишаються об'єктом наукових досліджень. Істотний внесок у вирішення цієї проблеми належить зарубіжним дослідникам: Б. Гоулду, Г. Емерсону, А. Лоулору, С. Моссу, Д. Сінку та ін., а також вченим-економістам: Б. Генкіну, Р. Колосовій, Л. Костіну, О. Щербакову та ін.

Вивченню механізмів та важелів підвищення продуктивності праці на рівні підприємств присвятили свої праці й українські вчені: Д. Богиня, М. Ведерніков, І. Гнибіденко, О. Грішнова, В. Гуменюк, Б. Ігумнов, А. Колот, В. Нижник, О. Орлов, Г. Савіна, М. Семикіна та ін.

Актуальність визначених проблем обумовили вибір теми дослідження, окреслили мету статті та основні завдання для її досягнення.

**Постановка завдання.** Мета даної статті – дослідити організаційно-економічні резерви продуктивності праці на машинобудівних підприємствах Хмельницької області, яка може бути досягнута шляхом виконання наступних завдань:

- визначення індексу організаційно-управлінських можливостей, враховуючи такі часткові індикатори як «Коефіцієнт раціоналізації робочого часу», «Коефіцієнт організації праці робітників» та «Коефіцієнт оптимізації управління»;
- дослідження динаміки індексу організаційно-управлінських можливостей за 2004–2013 рр. для машинобудівних підприємств Хмельницької області: ДП «Новатор», ПАТ «Укрелектроапарат», ПАТ «Завод «Темп», ПАТ ХЗКПУ «Пригма-Прес», ПАТ «Завод «Строммашина»;
- визначення пріоритетних напрямів ефективного використання організаційно-управлінських резервів підвищення продуктивності праці.

**Основна частина.** Під організаційно-управлінськими інноваціями розуміється впровадження новачій у будь-яку сферу діяльності, пов'язану з управлінням підприємством та організацією його діяльності, яка дозволяє досягти росту показників результативності, якості, ефективності, функціонування системи управління підприємства і досягнення цілей, які перед нею ставляться [1].

Організаційно-управлінські інновації розглядаються як зміни в системі управління компанією для досягнення цілей її функціонування та розвитку, спрямовані на підвищення ефективності функціонування та конкурентоспроможності компанії [2, с.98].

Таким чином організаційні нововведення ми розглядаємо як процес впровадження інновацій в організаційну структуру та систему управління підприємства, що мають вирішальне значення для довгострокового збереження його конкурентних переваг та підтримки інноваційного потенціалу.

Варто відзначити, що інноваційна діяльність на більшості підприємств не формалізована, тому реалізація кожної управлінської ідеї потребує виконання значного обсягу робіт. Визначення основних функцій та завдань кожного відділу та відповідних працівників в ході реалізації інновацій, правил роботи підприємства, налагодження відповідного документообігу та ін. формує основи для реалізації інновацій, які в кожному конкретному випадку будуть тільки корегуватися [3, с.40]. Тому вирішення проблеми реалізації управлінських інновацій на підприємстві вимагає розробки відповідної системи управління інноваційною діяльністю, в основу якої доцільно покласти ідеї декомпозиції складних управлінських процесів на основі проектного підходу.

Для оцінки організаційно-управлінських резервів підвищення продуктивності праці базуючись на загальнонаукових підходах системності та комплексності [4], проведемо визначення індексу організаційно-управлінських можливостей, врахувавши такі часткові індикатори як «Коефіцієнт раціоналізації робочого часу», «Коефіцієнт організації праці робітників» та «Коефіцієнт оптимізації управління» [5] (табл. 1).

Динаміка інтегрального показника – індексу організаційно-управлінських можливостей за 2004–2013 рр. представлена на рис. 1. Значні відмінності в значеннях цього індикатору передусім обумовлені впливом коефіцієнту оптимізації управління, який на ПАТ «Укрелектроапарат» та ДП «Новатор» значно нижче середніх значень за досліджуваними підприємствами.

За результатами проведеного аналізу нами були визначені такі пріоритетні напрями ефективного використання організаційно-управлінських резервів підвищення продуктивності праці: 1) підвищення ефективності роботи служби управління персоналом, рівня організації виробництва та праці; 2) підвищення ефективності управління та каналів поширення інформації; 3) перехід до віртуальних мережевих структур управління виробництвом; 4) використання аутсорсингових послуг; 5) частковий перехід до нестандартної зайнятості; 6) імплементація кращих світових практик організації виробництва та праці, яка передбачає модернізацію бізнес-процесів – BRP (перегляд і реорганізація функцій відповідно до вимог клієнтів); загальне управління якістю – TQM (покращання існуючих технологічних процесів); розробка максимально економічних виробів; проведення змін в організації виробництва і праці; 7) впровадження сучасних методів управління витратами, до яких можна віднести: standard costing (передбачає нормативний метод обліку витрат і формування собівартості), direct costing (в основі – маржинальний метод управління витратами і формування собівартості), target costing (система управління витратами, що найбільш часто застосується в інноваційних галузях виробництва (зокрема, машинобудуванні, електротехнічній галузі) і передбачає управління витратами на етапі проектування нових виробів або модернізації застарілої продукції), kaizen costing (передбачає «удосконалення маленькими кроками», тобто це процес поступового зниження витрат на етапі виробництва в результаті якого може бути досягнуто необхідний рівень собівартості задля забезпечення прибутковості виробництва), ABC-costing (передбачає диференційований метод обліку собівартості, тобто облік витрат по роботам, функціям), theory of constraints (теорія обмежень орієнтована на оптимізацію використання ресурсного потенціалу підприємства); варто відзначити, що на досліджуваних машинобудівних підприємствах найбільш перспективним є впровадження таргет-костингу та кайзен-костингу, особливо для управління витратами на виробництво інноваційної продукції; 8) використання консалтингових послуг для ефективного впровадження змін на підприємстві.

**Висновки.** Отже, результати проведеної оцінки свідчать, що найбільші резерви організаційно-управлінських можливостей досліджуваних машинобудівних підприємств Хмельницької області (див. табл. 1) пов'язані передусім з підвищенням коефіцієнта оптимізації управління. Саме завдяки впливу цього індикатора на ДП «Новатор» та ПАТ «Укрелектроапарат» резерви організаційно-управлінських можливостей дуже високі.

## Оцінка резервів організаційно-управлінських можливостей за 2004–2013 рр.

Найменування показника	Рік										2013/ 2004
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
<b>1. Резерви підвищення коефіцієнта раціоналізації робочого часу</b>											
ДП «Новатор»	0,196	0,204	0,235	0,215	0,231	0,351	0,315	0,217	0,188	0,172	0,878
ПАТ «Укрелектроапарат»	0,330	0,300	0,280	0,250	0,208	0,604	0,405	0,314	0,300	0,250	0,758
ПАТ «Завод «Темп»	0,175	0,168	0,219	0,165	0,126	0,332	0,166	0,079	0,169	0,229	1,309
ПАТ ХЗКПУ «Пригма-Прес»	0,120	0,209	0,177	0,129	0,165	0,161	0,220	0,240	0,210	0,150	1,250
ПАТ «Завод «Строммашина»	0,277	0,251	0,213	0,208	0,198	0,331	0,369	0,211	0,263	0,242	0,874
<b>2. Резерви підвищення коефіцієнта організації праці робітників</b>											
ДП «Новатор»	0,139	0,081	0,055	0,027	0,034	0,052	0,045	0,051	0,057	0,043	0,309
ПАТ «Укрелектроапарат»	0,056	0,039	0,025	0,079	0,053	0,044	0,042	0,058	0,064	0,078	1,393
ПАТ «Завод «Темп»	0,076	0,048	0,064	0,029	0,068	0,050	0,067	0,045	0,049	0,068	0,895
ПАТ ХЗКПУ «Пригма-Прес»	0,036	0,050	0,054	0,099	0,096	0,120	0,050	0,064	0,036	0,054	1,500
ПАТ «Завод «Строммашина»	0,034	0,038	0,072	0,058	0,042	0,078	0,036	0,064	0,062	0,051	1,500
<b>3. Резерви підвищення коефіцієнта оптимізації управління</b>											
ДП «Новатор»	0,948	0,947	0,948	0,952	0,951	0,958	0,954	0,965	0,966	0,966	1,019
ПАТ «Укрелектроапарат»	0,921	0,921	0,917	0,934	0,938	0,937	0,926	0,916	0,916	0,918	0,997
ПАТ «Завод «Темп»	0,646	0,665	0,594	0,458	0,399	0,435	0,395	0,508	0,487	0,283	0,438
ПАТ ХЗКПУ «Пригма-Прес»	0,733	0,600	0,588	0,578	0,621	0,557	0,565	0,556	0,552	0,575	0,784
ПАТ «Завод «Строммашина»	0,485	0,474	0,425	0,405	0,425	0,550	0,529	0,484	0,467	0,360	0,742
<b>Резерви організаційно-управлінських можливостей</b>											
ДП «Новатор»	0,451	0,437	0,441	0,428	0,435	0,485	0,469	0,440	0,432	0,422	0,936
ПАТ «Укрелектроапарат»	0,466	0,450	0,438	0,448	0,428	0,565	0,490	0,459	0,455	0,442	0,948
ПАТ «Завод «Темп»	0,317	0,313	0,310	0,232	0,208	0,289	0,221	0,224	0,250	0,203	0,640
ПАТ ХЗКПУ «Пригма-Прес»	0,317	0,305	0,290	0,283	0,310	0,292	0,296	0,304	0,284	0,276	0,871
ПАТ «Завод «Строммашина»	0,283	0,271	0,249	0,237	0,236	0,338	0,332	0,268	0,280	0,230	0,813

Джерело: Розраховано авторами за даними досліджуваних підприємств

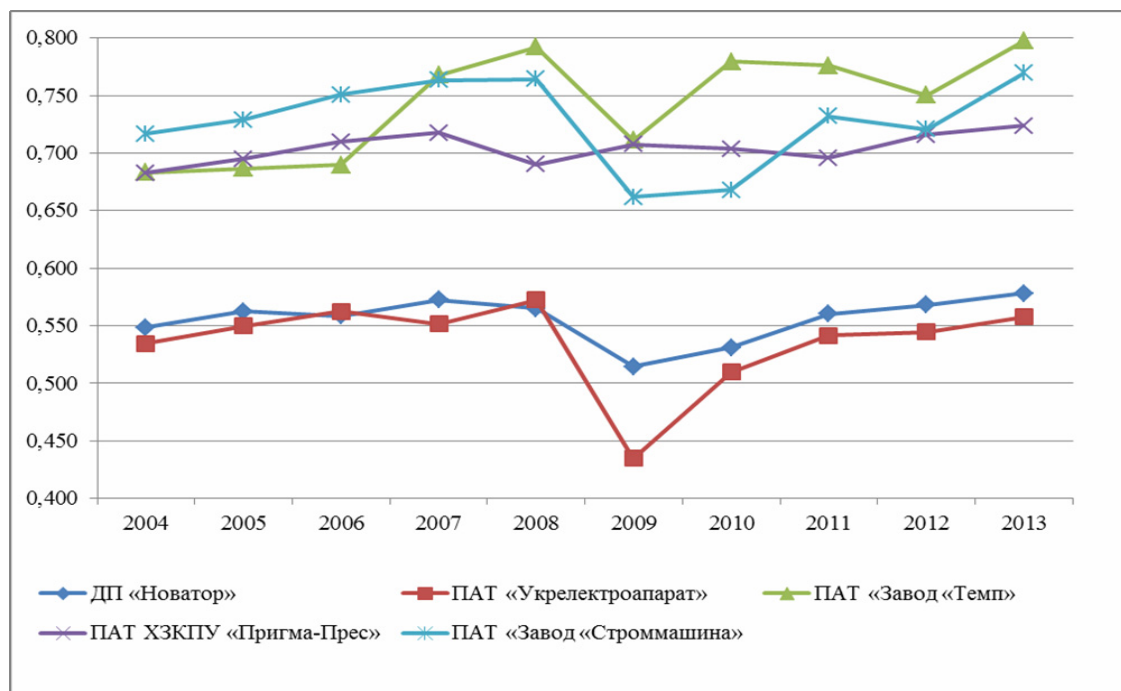


Рис. 1. Динаміка індексу організаційно-управлінських можливостей за 2004–2013 рр. (побудовано авторами за даними досліджуваних підприємств)

Пріоритетними напрямками ефективного використання організаційно-управлінських резервів підвищення продуктивності праці є підвищення рівня організації виробництва та праці; перехід до віртуальних мережових структур управління виробництвом, використання аутсорсингових послуг, частковий перехід до нестандартної зайнятості та ін.

### Література

1. Бистров А. Г. Систематизація об'єктів організаційно-управлінських інновацій на підприємстві [Електронний ресурс] / А. Г. Бистров. – Режим доступу : [http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16293/1/151\\_Bistrov\\_271\\_272\\_Modern\\_Problems.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16293/1/151_Bistrov_271_272_Modern_Problems.pdf)
2. Організаційно-управлінські інновації: розвиток економіки, заснованої на знаннях : національна доповідь / під ред. С.Е. Литовченко. – М. : Асоціація Менеджерів, 2008. – С. 98–126.
3. Дяченко М. І. Управлінські інновації як основа інноваційного розвитку організації / М. І. Дяченко // Стратегія економічного розвитку України : збірник наукових праць. – К. : КНЕУ, 2009. – Вип. 24–25. – С. 37–41.
4. Грішнова О. А. Соціальна ефективність консалтингових проектів з управління персоналом: сутність, значення, форми прояву / О.А. Грішнова, О.Г. Брінцева // Актуальні проблеми економіки : науковий економічний журнал. – 2012. – № 6(132). – С. 198–204.
5. Танасієнко Н. П. Методологічні основи оцінки резервів підвищення продуктивності праці на підприємстві / Н. П. Танасієнко // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2014. – Вип. 3/2, т. 19. – С. 234–238.

Надійшла 28.09.2015; рецензент: д. е. н. Лук'янова В. В.

## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 338.5:658.(075.8)

В. П. ХОРОЛЬСЬКИЙ  
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг  
К. Д. ХОРОЛЬСЬКИЙ, О. В. ХОРОЛЬСЬКА  
Криворізький національний університет  
М. І. ШПАНЬКО  
ПАТ «КРИВБАСЗАЛІЗРУДКОМ»

### СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА, ОРІЄНТОВАНОГО НА ЗОВНІШНІ РИНКИ ЗБУТУ

*Розроблена стратегія управління економічним розвитком корпоративного підприємства з підземним видобутком продукції, орієнтованого на зовнішні ринки збуту. Проведена оцінка невизначеності параметрів управління виконання замовлень металургійних заводів ЄС в умовах управління за цілями виробництва аглоруди та її доведення до стандартів держав-клієнтів. Досліджені методи збалансованого управління показниками публічного акціонерного товариства «Криворізький залізорудний комбінат» за шести секторами стратегічного розвитку підприємства та виконання ним портфеля замовлень металургійних заводів ЄС.*

*Ключові слова: управління, стратегія, процес, виконання, портфель замовлень, ринок, зовнішньоекономічна діяльність.*

V. P. KHOROLSKYI  
Donetsk National University of Economics and Trade after M. Tugan-Baranovsky, Kryvyi Rih  
K. D. KHOROLSKYI, A. V. KHOROLSKA  
National University of Kryvyi Rih, Ukraine  
M. I. SHPANKO  
PJSC "KRYVBASZALIZRUDKOM"

### STRATEGIC MANAGEMENT OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF ENTERPRISES FOCUSED ON FOREIGN MARKETS

*Strategy of management of economic development corporate enterprise with underground mining products oriented to external markets. The estimation uncertainty parameter control order fulfilment steel mills in the EU in terms of management by objectives sintering ore production and bring it to the standards of customers. Methods of sustainable management indicators of PJSC "Kryvyi Rih iron ore" on six sectors of strategic development of the company and the performance of the portfolio of EU steel mills.*

*Keywords: management, strategy, process, performance, portfolio, market foreign trade.*

#### Вступ

Протягом останнього десятиліття в Україні сформувалась експортна орієнтація гірничо-металургійного комплексу і його підприємств з виробництва концентрату, агломерату, обкотишів та аглоруди підземним способом. Саме можливість реалізувати свою продукцію на зовнішніх ринках забезпечила виживання та умови стійкого розвитку криворізьких підприємств ПАТ «КРИВБАСЗАЛІЗРУДКОМ», ПАТ «Євраз Суша Балка», шахтоуправління ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», ш. ім. Орджонікідзе ПАТ «ЦГЗК», сировиною базою яких є природно багаті руди з вмістом масової частки заліза до 60% [1]. Товарною продукцією цих підприємств є руди підземного видобутку – аглоруди, які поставляються як на внутрішні, так і на зовні ринки (металургійні заводи Чехії, Словачії, Польщі, Угорщини, Румунії, Сербії, Австрії та Китаю). Всього криворізькі підприємства на протязі останніх десяти років (2005–2014 рр.) поставила на зовнішні ринки максимально від 7523,3 тис. т руди (2006 р.) до 3906,9 тис. т руди (2020 р.) і близько 4000 тис. т руди у 2014 р.

Враховуючі сучасний рецесійний стан металургійної промисловості України та низькі темпи розвитку внутрішнього ринку у 2015 р. слід очікувати збереження залежності криворізьких підприємств з технологіями підземного виробництва продукції від експорту.

У той же час конкурентна боротьба за ринки збуту залізорудної продукції вимагає від менеджменту підприємств галузі розробки та впровадження стратегії інноваційного розвитку до 2030 року. З метою підвищення якості продукції, зменшення витрат та збереження виконання портфеля замовлень країн ЄС на аглоруду з характеристиками, що відповідають міжнародним стандартам: ISO-9001:2008, ISO-14002, ISO-27000, ISO 28000, ISO-50001. Необхідно розробити нові механізми стратегічного управління підприємствами на етапах 2015–2018 років, 2019–2020 років, 2020–2030 років. З метою збереження темпів виробництва аглоруди на рівні 13500–14000 тис. т на рік необхідна корпоративна реструктуризація та переоснащення обладнання технологічних процесів та впровадження технологій до збагачення [1].

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідженню проблеми стратегічного розвитку підземного Кривбасу присвячені наукові праці Є.К. Бабця [2], Л.М. Варави [3], В.В. Перегудова [4] та інших, в яких розглянуті питання інноваційного розвитку підземного Кривбасу з урахуванням тенденцій збуту продукції та розвитку гірничо-видобувної галузі до 2020 р. Автори цих робіт виокремлюють ті інновації, які забезпечують сталий розвиток підприємств в галузі при виробництві продукції на глибинах 1200–1400 м і утворюють умови для підвищення конкурентоспроможності продукції на зовнішніх ринках [5]. Ще один важливий аспект проблеми впливає із сучасних тенденцій глобалізації світової економіки та світового виробництва залізорудної сировини високої якості для бездоменного виробництва сталі, в умовах яких здатність українських підприємств у 2016–2020 рр. розміщувати значну кількість своєї продукції за межами національного кордону є важливою умовою стратегії інноваційного розвитку, конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості регіону з потужним гірничо-металургійним кластером [6].

Тому метою статті є розробка стратегії зовнішньо економічного розвитку найпотужнішого публічного акціонерного товариства «Криворізький залізорудний комбінат» з виробництва аглоруди з мінімізацією витрат на всіх стадіях виробництва і дозбагачення до вимог портфеля замовлення металургійних заводів країн ЄС.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасна діяльність криворізького підприємства з підземним видобутком аглоруди ПАТ «КРИВБАСЗАЛІЗРУДКОМ» для металургійних комбінатів характеризується визначеною економічною нестабільністю та високим динамізмом зовнішнього соціально-економічного середовища, обумовлених орієнтацією на зовнішні ринки збуту, високою енергоємністю продукції, недостатньою інвестиційною активністю щодо впровадження інноваційних проектів видобутку, транспортування та доведення шляхом дозбагачення руди до рівня вимог металургійних заводів країн ЄС та металургійних заводів України та вимагає розробки стратегії розвитку підприємства до 2030 року. Відсутність у ряді випадків повної актуальної прогнозної інформації про зміни ринкової кон'юнктури, вплив на ефективність-господарської діяльності значної кількості слабо контрольованих і невизначених факторів вимагає від менеджерів і зовнішньоекономічної діяльності швидку адаптацію характеристик виробничої продукції і виробничих програм. Прийняття рішень щодо аналізу і управління п-замовленнями металургійних заводів ЄС і Китаю виконується в умовах різного виду невизначеності, які об'єктивно існують у зовнішньому і внутрішньому середовищах ПАТ «КРИВБАСЗАЛІЗРУДКОМ», а також параметром і характеру складних недетермінованих процесів видобутку руди на горизонтах нижче ніж 1100–1300 м і бізнес-процесів підприємства. Невизначеність при управлінні портфелем зовнішньо економічних замовлень – це недостовірність інформації про умови і параметри функціонування виробничих процесів виймання багатой частини масиву руди за рахунок інноваційної технології типу свердловинної гідро-технології і наступного етапу відпрацювання запасів з відбійкою руди вертикальними веєрами глибинних свердловин оптимізацією випуску руди і високопродуктивного обладнання транспортування рудної маси з підвищенням її якості на 1,5–2,8% за рахунок вилучення 25% об'ємів чистої руди з якістю на 2,0–2,2% вище природного [7]. Отже для формалізації різних видів невизначеності економіко-математичних задач управління виконанням п-портфель металургійних заводів країн ЄС будемо використовувати інтелектуальні системи теорію портфельного аналізу та експертних оцінок [8].

Маємо зовнішньоекономічний портфель річного замовлення на  $Q$  млн т аглоруди  $N$ -країн, який потрібно виконати чотирьом виробникам продукції ПАТ «КРИВБАСЗАЛІЗРУДКОМ» (шахти ім. Леніна, «Гвардійська», «Октябрьська», «Родіна») з річною потужністю по кожній шахті:  $P_I, P_{II}, P_{III}, P_{IV}$  відповідно.

При цьому маємо систему обмежень:

$$\begin{cases} 1400 < P_{i\dot{o}I} < 1600(\dot{o} \dot{e}\dot{n}\dot{o}) \\ 1350 < P_{i\dot{o}II} < 1500(\dot{o} \dot{e}\dot{n}\dot{o}) \\ 1100 < P_{i\dot{o}III} < 1250(\dot{o} \dot{e}\dot{n}\dot{o}) \\ 1600 < P_{i\dot{o}IV} < 1800(\dot{o} \dot{e}\dot{n}\dot{o}) \\ 3800 < Q_{i\dot{o}, \dot{c}\dot{a}\dot{i}, i\dot{o}\dot{o}} < 4200(\dot{o} \dot{e}\dot{n}\dot{o}) \\ 3500 < Q_{i\dot{o}, \dot{a}\dot{i}, i\dot{o}\dot{o}} < 4000(\dot{o} \dot{e}\dot{n}\dot{o}) \end{cases} \quad (1)$$

З вмістом масової частки заліза в аглоруді  $61,5 > \beta_{\dot{a}\dot{i}} < 63,0\%$ .

Прибуток від зовнішньоекономічної діяльності оцінимо:

$$\dot{I}_{\dot{c}, \dot{a}} = \{Q_{i\dot{o}, \dot{c}\dot{a}\dot{i}, i\dot{o}\dot{o}} \cdot \dot{O}_A \cdot f_{\dot{o}}(\beta_{\dot{a}\dot{a}\dot{e}}) - Q_{i\dot{o}, \dot{c}\dot{a}\dot{i}, i\dot{o}\dot{o}} \cdot (\tilde{N}_i + \tilde{N}_A + \tilde{N}_{\dot{A}})\} \rightarrow \max, \quad (2)$$

де  $Q_{opt. зовн. порт}$  – оптимальний річний портфель  $N$ -країн на аглоруду підприємства;  $\dot{C}_A$  – ціна 1 т аглоруди;  $f_{\dot{o}}(\beta_{\dot{a}\dot{a}\dot{e}})$  – функція цінності продукції;  $C_o$  – умовно-постійні затрати зовнішньоекономічного замовлення віднесеного до 1 т аглоруди заданої якості  $N_i$  – країни;  $C_B$  – умовно-змінні витрати на виробництво одної



тонни аглоруди заданої параметрами замовлення  $N_i$  -країни, де  $i = 1, 2, \dots, 7$ ;  $C_E$  – умовно-змінні питомі витрати на енергоресурси, на виробництво 1 т руди.

Для оптимального портфеля суттєвим є оперативне виконання замовлення з врахуванням потужностей чотирьох шахт, що може бути описане за допомогою моделі планування продуктової програми у вигляді матриці:

$$\begin{aligned} b_I a_1 + b_I a_2, \dots, + b_I a_n &\leq P_I \\ b_{II} a_1 + b_{II} a_2, \dots, + b_{II} a_n &\leq P_{II} \\ b_{III} a_1 + b_{III} a_2, \dots, + b_{III} a_n &\leq P_{III} \\ b_{IV} a_1 + b_{IV} a_2, \dots, + b_{IV} a_n &\leq P_{IV} \end{aligned} \quad (3)$$

де коефіцієнти  $b_I, b_{II}, b_{III}, b_{IV}$  в кожному стовбці матриці процесу залежать від природних характеристик руди, процесів випуску, транспортування і дозбагачення до рівня вимог блоку стандартів. Значення  $P_I, P_{II}, P_{III}, P_{IV}$  – визначають за семи годинний робочий день у три зміни, а коефіцієнти  $b_I, b_{II}, b_{III}, b_{IV}$  залежать від стану обладнання, періодів електроспоживання. Остільки зі збільшенням потужностей шахт  $P_{I\delta I}, P_{I\delta II}, P_{I\delta III}, P_{I\delta IV}$  або з підвищенням інтенсивності виробничих процесів  $b_I, b_{II}, \dots, b_{IV}$ , прогресивно збільшується прями витрати (умовно-змінні), то технологія управління по цілям дає змогу оптимізувати портфель замовлень, шляхом вибору раціональних  $P_I, P_{II}, P_{III}, P_{IV}$  і зменшення  $b_I, b_{II}, \dots, b_{IV}$ , що приведе відповідно до збільшення  $\dot{I}_{c.a.}$ .

Портфель можливо оцінити по сумарній випадковій дохідності за період одного року, середній дохідності  $\mu(\delta)$  з дисперсією дохідності  $\sigma^2(\delta)$ . Якщо портфель зовнішньоекономічної діяльності підприємства відповідно А.Д. Рою [9] оптимізувати по критерію безпеки (Safety Fist), то тоді оптимізація полягає у мінімізації ймовірності виду:

$$P_u(\delta) = P_{\omega} \{f(x, \omega) \leq U\} \rightarrow \min, \delta \in X, \quad (4)$$

де –  $X$  множина допустимих портфелів з вартістю  $x_1, \dots, x_n$ ;  $\omega$  – вектор випадкових доходів. У випадку якщо дохід  $\Pi_{z, \delta}$  портфеля може стати менше деякого заданого критичного рівня  $u > 0$ , то є можливість ввести поняття порогу рентабельності заданого значення (більше або менше заданого значення), так як оптимізація ймовірності є важко-структурованою задачею, то А.Д. Рой запропонував її рішення за допомогою нерівності Чебишева, що дає змогу виділити задачу обмеження середнього доходу  $\mu(x) \geq z$ , де  $z > u$  – заданий дохід. В цьому випадку достатньо розглядати точки ефективної межі, що лежить вище рівня  $z$ , тобто точки на

$$M_z = (y \geq z\sigma^*(y)), \quad (5)$$

де  $y$  – вектор граничних вартостей  $y_i$ , яким відповідає функція цінності продукції ПАТ «КРИВБАСЗАЛІЗРУДКОМ». В такій постановці задача управління зовнішньоекономічним портфелем зведена до оцінки відхилення траєкторії одержання доходу від виконання портфеля замовлення збуту продукції в N-країн, моніторингу зовнішньоекономічного середовища з врахуванням невизначеності (економічні, технологічні, соціально-культурні, політичні, правові, екологічні фактори та чинники взаємовідношення споживачів, партнерів, конкурентів і постачальників), оцінки внутрішнього середовища з врахуванням цілей, структури, ресурсів, технологій і задач оперативного планування і виробництва чотирма шахтами  $\sum_{i=1}^n P_i$  тонн руди; прогнозування зміни характеристик аглоруди у процесі виробництва з  $m$  – блоків

рудного родовища та оцінки її якості ( $\beta_{a\bar{a}e}$ ) й цінності  $f_{\phi}(\beta_{a\bar{a}e})$ , її дозбагачення до вимог портфеля. На рисунку 1 наведена логіко-інформаційна процедура збалансованого управління ПАТ орієнтованого на зовнішні ринки збуту продукції. Управління зовнішньоекономічною діяльністю ПАТ «КРИВБАСЗАЛІЗРУДКОМ» виконує інтегрована система управління на базі корпоративної стратегії зростання і процесно-вартісних технологій управління по монетарним, немонетарним, соціальним цілям [10].

Корпоративна стратегія розвитку з технологіями управління по цілям і процесно-вартісного управління дозволяє топ-менеджерам визначити цільові обмеження для кожного стратегічного поля бізнесу шахт ім. Леніна, «Гвардійська», «Октябрська», «Родіна» щодо виконання портфеля збуту продукції і оцінки ризиків його не виконання точно в термін. Стратегія управління збутом та зовнішньоекономічними ринками країн ЄС на період до 2020 року розроблена з врахуванням стандартів цих країн. За допомогою інтелектуальної систему управління портфелем замовлень оцінюються: конкурентоспроможність продукції; однорідність та якість продукції; виділяються ті інноваційні технології, які можуть забезпечити виконання

портфеля замовлення в умовах зміни характеристик ринків збуту і споживачів, волатильності цін на аглоруди, електроенергію, введення митних обмежень, зниження платоспроможності споживачів та зростання рівня конкуренції з появою товарів-замінників. Тому підсистема стратегічного планування розвитком підприємства тісно пов'язана з підсистемою управління процесами: корпоративної реструктуризації, постійної модернізації технологічного обладнання шахт; впровадження технологічної диверсифікації продукції шляхом її доведення на дробильно-сортувальних фабриках до рівня вимог споживачів. Оперативне планування виробництва аглоруди чотирма шахтами виконано за допомогою методів лінійного програмування, експертна оцінка якості продукції, методів до збагачення, оцінку ризику невиконання портфеля замовлення виконано за допомогою нечітких нейромереж, детально розглянутих в [8]. Пошук оптимального безпечного портфеля збуту продукції з врахуванням граничної рентабельності Д. Хан [10] будемо оцінювати за допомогою методів розпізнавання образів [8] опису граничної лінії R-функціями на площині середня дохідність-ризик. Тоді інвестиції у портфель продукції –аглоруди з масовою часткою заліза  $61,5 > \beta_{\text{аіа}} < 63,0\%$  будуть тоді ефективними, коли прибуток  $\dot{I}_{\text{с.а.}} \geq \dot{I}_{\text{с.а.}(\text{с.а.а})}$ , а  $\tilde{N}_A \rightarrow \tilde{N}_{A\text{min}} + \tilde{N}_A \rightarrow \tilde{N}_{A\text{min}}$ .

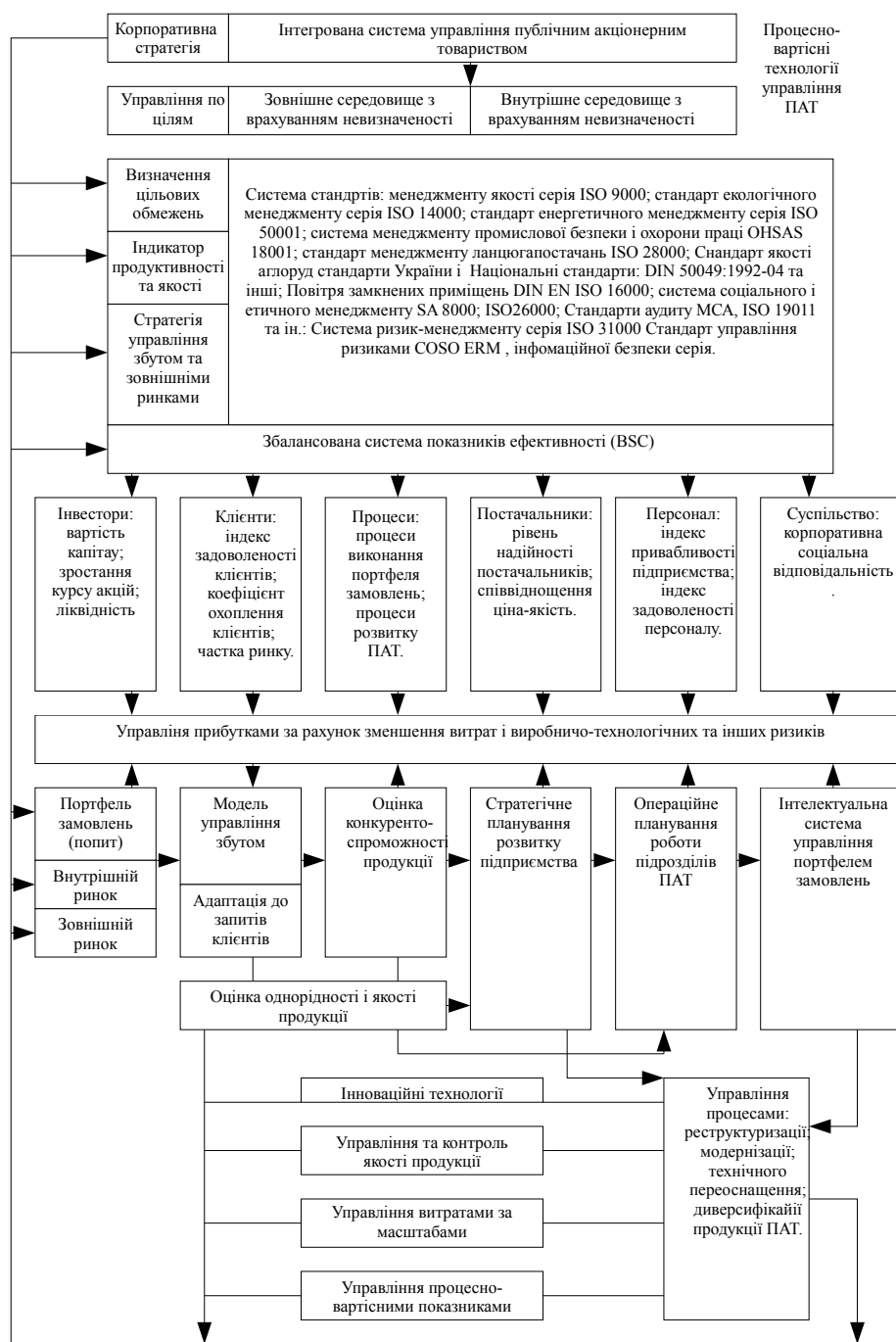


Рис. 1. Логіко-інформаційна процедура збалансованого управління показниками ПАТ, орієнтованого на зовнішні ринки збуту продукції

Система планування ресурсів виконання продуктивної програми шахтами ім. Леніна, «Гвардійська», «Октябрьська», «Родіна» виконана за допомогою системи ERP, в яку надходить інформація від внутрішнього і зовнішнього середовища, систем управління виробництвом (MES і SCADA-системи), які утворюють з системами CRM, SCM, PLM систему управління бізнес-процесами на базі збалансованої системи показників ефективності (BSC) [10]. Збалансована система показників (BSC) ефективності в свою чергу виконує оцінку роботи підприємства ПАТ «КРИВБАСЗАЛІЗРУДКОМ» по шести секторам (рисунки 1): інвестори; клієнти; процеси; постачальники; персонал; суспільство. Такий підхід дає змогу топ-менеджерам підприємства використати синергію і компетентність персоналу в сфері розробки шахтами родовищ на глибинах 1100–1300м., підвищити внутрішню орієнтованість на клієнта, форсувати зростання збуту на ринках країн ЄС, підсилити мотивацію персоналу до виконання зовнішньоекономічних замовлень, створити конкурентоспроможну структуру витрат (за рахунок управління витратами за масштабами та управління процесно-вартісними показниками на рівні оперативного планування і виробництва аглоруди чотирма шахтами), збільшити потужність виробництва аглоруди на 10% на стратегічного періоду до 2020 року підвищивши корпоративну соціальну відповідальність за територію, екологію, та зменшивши: питомі витрати енергоресурсів на 20%, об'єми викидів пилу на 30% від показників 2010 року.

#### Висновки

Розроблена методика використання корпоративної стратегії управління розвитком підприємства орієнтованого на зовнішні ринки. В статті розроблено методичне забезпечення, яке включає нові методи, методики оцінки ризиків та інструментні засоби управління портфелем замовлень металургійних заводів ЄС в умовах невизначеності, що дозволяють включити комплексну систему управління якістю продукції зовнішньоекономічного замовлення в інтегровану систему організаційно-економічного управління ПАТ «КРИВБАСЗАЛІЗРУДКОМ», виконувати вибір раціональних стратегій управління портфелем замовлень, а також розробити збалансовану систему управління підприємством і його операційних підрозділів (шахт ім. Леніна, «Гвардійська», «Октябрьська», «Родіна») з використанням методів лінійного програмування, нечітко-логічних моделей управління портфелем замовлень і ризиками його невиконання.

#### Література

1. Техничко-економические показатели горнодобывающих предприятий Украины в 2009–2010 гг. : сборник. – Кривой Рог : ГП «НИГРИ», 2011. – 305 с.
2. Бабец Е.К. Перспективы развития подземных горных работ в Кривбассе / Е.К. Бабец // *Металлургическая и горнорудная промышленность.*–2010.–№7.–С.78–92.
3. Варава Л.Н. Стратегическое управление горнодобывающими предприятиями / Л.Н. Варава/НАН Украины, ин-т экономики промышленности.–Донецк: 2006.–356с.
4. Перегудов В.В.Технологические и экологические аспекты устойчивого развития предприятий горнодобывающего комплекса /В.В. Перегудов, В.П. Протасов// *Сучасні технології розробки рудних родовищ. Еколого-економічні наслідки діяльності підприємств ГМК. Збірник наукових праць за результатами роботи III Міжнародної науково технічної конференції (Кривий Ріг, 19 червня 2015 .)* – Кривий Ріг: Вид. Р.А. Козлов, 2015. С. 24–27.
5. Хорольський В. П. Інноваційний менеджмент корпоративних підприємств гірничо-металургійного комплексу/ В.П. Хорольський, С. А. Харін // *Монографія – Дніпропетровськ: Наука і Освіта, 2008 – 406с*
6. Хорольський К.Д. Технологічно – інноваційна стратегія розвитку гірничо-металургійного кластеру регіону / К.Д. Хорольський // *Інвестиції: практика та досвід.* 1914– №7. – с.135 – 143.
7. Тарасютин В.В, Ресурсосберегающие технологии очистной выемки залежей богатых железных руд на шахтах Кривбасса /В.В. Тарасютин, А.В. Косенко // *Сучасні технології розробки рудних родовищ. Еколого-економічні наслідки діяльності підприємств ГМК. Збірник наукових праць за результатами роботи III Міжнародної науково технічної конференції (Кривий Ріг, 19 червня 2015 .)* – Кривий Ріг: Вид. Р.А. Козлов, 2015. С. 77–78.
8. Хорольський В.П. Інтегроване інтелектуальне управління технологічними процесами в економічних системах корпоративних підприємств гірничо-металургійного комплексу: монографія/ В.П. Хорольський.// Під редакцією В.П. Хорольського.–Дніпропетровськ: Січ, 2008.–448 с.
9. Roy A.D. Safety fist and the holding of assets//*Econometrica.*–1952.–19.–Р.431–449
10. Хан Д. Стоимостно-ориентированная концепция контроллинга / Дитгер Хан, Харальд Хунгенбер – М.: Финансы и статистика, 2006–920с.

Надійшла 16.10.2015; рецензент: д. е. н. Варава Л. М.

## НАЦІОНАЛЬНІ РЕГУЛЯТОРИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

*У статті визначено мету державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України на національному рівні, охарактеризовано інструменти митно-тарифного та нетарифного регулювання.*

*Ключові слова: регулювання зовнішньоекономічної діяльності, митно-тарифна система, нетарифні обмеження.*

O. V. DIACHENKO

Kyiv National University of Trade and Economics

## NATIONAL REGULATORS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES OF UKRAINE

*The purpose of state regulation of foreign economic activity of Ukraine on the national level was defined. Tools of customs and tariff and non-tariff regulation were characterized. The importance of improving regulation of foreign trade activities as part of the public administration system was proven. A result of analysis determined that measures to regulate of foreign economic activity should be directed to meet the challenges of modernization and competitiveness of Ukrainian industries and agricultural production, which in future could form the export potential of the national economy and serve the objectives of ensuring economic security.*

*Keywords: regulation of foreign economic activity, customs and tariff system, non-tariff barriers.*

**Постановка проблеми.** Сукупність економічних функцій держави реалізується за допомогою механізму державного регулювання, що включає комплекс переважно економічних заходів і важелів, за допомогою яких здійснюється втручання адміністративних органів у підприємницьку діяльність. Державне регулювання посідає головне місце у моделі сучасного механізму ринку. Це обумовлено необхідністю регламентації ринкової системи з метою усунення її дисфункцій, зокрема, монополізму і всіх супутніх йому негативних явищ, насамперед, зниженню конкуренції. З огляду на це, актуальність дослідження практики регулювання зовнішньоекономічної діяльності як системи державного управління не викликає сумнівів.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Різні аспекти регулювання зовнішньоекономічної діяльності країни висвітлювалися у працях багатьох вітчизняних дослідників, серед яких І.Г. Бережнюк, С.Г. Войтов, О.П. Гребельник, О.Ю. Григор'єв, І.В. Ємченко, І.М. Карамбович, О.Є. Кузьмін, О.О. Курок, О.Г. Мельник, Т.М. Мельник та ін. Проте, практика державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності потребує постійного дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні застосування системи заходів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України на національному рівні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В сучасних умовах ні одна держава не здатна функціонувати незалежно від інших. Для розвитку національного господарства уряд кожної країни вимушений приймати заходи з метою розширення участі в міжнародних економічних відносинах [1].

Метою державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) на національному рівні є: захист національної економіки; захист економічних інтересів своїх експортерів за кордоном та економічних інтересів національних виробників і споживачів; створення через торговельно-політичне регулювання механізму, що поєднає економічні-параметри національної економіки з тими економічними процесами, які відбуваються за межами національних кордонів, що демпфірує (пом'якшує) їх вплив на національну економіку, сприяючи оптимальному її розвитку, забезпечуючи економічну безпеку країни [2].

Регулятори зовнішньоекономічної діяльності – це сукупність певних норм та правил, що упорядковують поведінку суб'єктів ЗЕД. В Україні ЗЕД формується під впливом різноманітних регуляторів, що впливають на встановлення зовнішньоторговельних зв'язків та спрямовують їх розвиток в єдину економічну систему, функціонування якої має за мету захист інтересів держави.

Митно-тарифне регулювання є одним з основних важелів державного регулювання ЗЕД, найдієвішим й найпоширенішим економічним інструментом регулювання зовнішньоекономічних відносин і захисту національної економіки від зовнішнього неконтрольованого впливу. При цьому митно-тарифне регулювання включає не тільки звід експортних та імпортних мит, але й ряд інших засобів регулювання торгівлі, що включає весь комплекс питань, пов'язаних з митним адмініструванням. Доступ іноземних товарів на внутрішній ринок визначає методи оцінки вартості товару для митних цілей і правила визначення його походження, ступінь деталізації товарних позицій митного тарифу та процедур митного очищення вантажів, а також санкції за порушення встановленого режиму пропуску товарів через митний кордон.

Протягом останніх десятиліть у процесі лібералізації міжнародної торгівлі значно знизився загальний рівень митного обкладення і збільшилася частка безмитних позицій у національному тарифі, отримала поширення нова універсальна зовнішньоторговельна товарна номенклатура і практика укладання

регіональних угод з преференційним митно-тарифним режимом для їх учасників. Незважаючи на те, що все більш широко й ефективно застосовуються нетарифні заходи регулювання ЗЕД, митно-тарифна політика, як і раніше, є ключовим фактором, який визначає національний торговельний режим і умови доступу іноземної продукції на внутрішній ринок [3].

З набуттям повноправного членства у СОТ Україна приєдналась до системи міжнародних правил торгівлі, які регламентують використання тих чи інших інструментів з метою захисту внутрішнього ринку країнами-членами, а митно-тарифне регулювання України зазнало певних змін, привівши ставки ввізного мита до їх зв'язаних рівнів, встановлених у Розкладі тарифів для України.

Розробка заходів митно-тарифної політики тісно пов'язана з галузевими програмами і стратегіями модернізації та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції. У регулюванні імпорту ключовими критеріями для визначення напрямів і конкретних заходів митно-тарифної політики в різних галузях і секторах економіки є: рівень конкурентоспроможності продукції, що випускається; ринковий потенціал вітчизняної продукції, який стане привабливим для інвесторів; посилення структурної та стимулюючої функції митно-тарифної політики та її узгодження з пріоритетами промислової політики.

Головною метою модернізації митно-тарифної системи має бути забезпечення її відповідності завданням перспективного розвитку галузей і секторів економіки країни, перехід від переважно фіскальної функції до виконання ролі регулятора конкурентного середовища на внутрішньому ринку і захисту окремих сфер. Для досягнення цієї мети необхідно розробити низку заходів щодо:

- підвищення ефективності митного тарифу за рахунок його диференціації;
- розвитку та вдосконалення митної інфраструктури, що дозволить здійснювати ефективно митне адміністрування;
- розробки і встановлення оптимального рівня імпорتنих мит з метою підвищення інвестиційної привабливості окремих галузей української промисловості і сільського господарства;
- збереження необхідного рівня тарифного захисту окремих галузей, що мають низьку конкурентоспроможність;
- лібералізації імпортного тарифу на товари, які в Україні не виробляються або виробляються в недостатній кількості або незадовільної якості та які необхідні для зниження загальноекономічних витрат;
- вдосконалення автоматизованих систем митного контролю та митного оформлення вантажів, включаючи систему електронної обробки митних декларацій.

Відтак, у період розвитку національної економіки акценти митно-тарифної політики мають бути зміщені від виконання традиційних регуляторної та фіскальної функцій у бік впровадження антикризових заходів для захисту економіки України, підтримки конкурентоспроможності вітчизняних виробників.

У коротко- та середньостроковій перспективі реалізація митно-тарифної політики має бути тісно пов'язана із вирішенням пріоритетних завдань у сфері модернізації та диверсифікації економіки, підвищенням конкурентоспроможності та ефективності національних виробництв, що є запорукою успішного виходу на світові ринки.

Митно-тарифні заходи є інструментом безпосереднього впливу на рівень витрат і цін на реалізовану на внутрішньому ринку імпортовану продукцію, що, у кінцевому підсумку, визначає ефективність споживання продукції та обсяги платоспроможного попиту на неї.

Важливе місце серед засобів регулювання ЗЕД посідають нетарифні обмеження, до яких належить широкий спектр різноманітних заходів, які орієнтовані на реалізацію торговельної, фінансової, технічної політики, а також на забезпечення охорони довкілля, здоров'я людей, тварин і рослин. Використання їх створює бар'єри для зовнішньої торгівлі товарами і послугами.

В останні десятиліття нетарифні заходи активно використовуються більшістю країн світу, у тому числі різними за рівнем економічного розвитку.

Інструменти нетарифного регулювання, на відміну від тарифних методів, дають можливість державі здійснювати безпосереднє втручання у процес зовнішньоторговельного обміну. Крім того, навіть високий рівень ввізного мита не гарантує високої якості імпортованої продукції, тому держави намагаються ширше застосовувати нетарифні методи для регулювання ЗЕД.

Прагнення України до диверсифікації ринків збуту товарів з урахуванням проблем вітчизняної економіки потребує заходів, спрямованих на захист внутрішнього ринку, і формування відповідної зовнішньоекономічної політики. Оскільки в Україні проблема розвитку економічної безпеки є особливо гострою з огляду на зростання обсягів імпортоспоживання, одне з невідкладних завдань для країни – формування ефективної системи заходів нетарифного регулювання ЗЕД [4].

Система нетарифного регулювання ЗЕД в Україні перебуває на стадії становлення. Її формування відбувається під дією багатьох факторів, які мають суперечливий характер. Специфічні завдання державного регулювання економіки в сучасний період вимагають досить широкого застосування дієвих важелів впливу на зовнішньоторговельні відносини, якими є методи нетарифного регулювання.

Нетарифне регулювання в Україні характеризується відсутністю єдиного законодавчого акта. Крім того, окремі заходи нетарифного регулювання містяться в нормативно-правових актах різної юридичної сили, що не завжди дозволяє учасникам ЗЕД правильно застосовувати встановлені норми.

Нормативно-правове регулювання адміністративних нетарифних методів, до яких відносяться

ліцензування та квотування, задекларовано в ст.16 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», в якій чітко встановлено основні засади та правила, а також випадки необхідності запровадження ліцензування експорту й імпорту товарів.

Україна має здійснювати свої процедури ліцензування імпорту відповідно до правил Угоди про ліцензування імпорту, які передбачають прозорість, спрощення та прискорення процедур та не мають справляти надто обмежувальний вплив на торгівлю.

До технічних методів нетарифного регулювання ЗЕД, які застосовуються в Україні, відносяться обов'язкова сертифікація, санітарний та інші види контролю на кордоні.

Щодо обов'язкової сертифікації імпортованої продукції, то в Угоді про технічні бар'єри в торгівлі та Угоді про партнерство і співробітництво зазначено, що кожна держава має право вживати заходів, які є необхідними для забезпечення захисту життя або здоров'я людини, захисту навколишнього середовища або запобігання шахрайським діям на тому рівні, який вважатиме за потрібний.

Вітчизняна практика застосування технічних методів регулювання (спеціальних вимог) в цілому відповідає вимогам Угоди про застосування санітарних і фітосанітарних заходів. Уряди мають право застосовувати ці заходи з метою забезпечення безпечності продовольства і захисту життя й здоров'я тварин і рослин, але тільки в межах, необхідних для захисту і на недискримінаційній основі.

Функціонування дозвільної системи України здійснюється на двох рівнях: місцевому та територіальному. При реалізації дозвільної системи можуть використовуватись 35 документів, які видаються 16 державними органами та виробником для здійснення митного контролю та митного оформлення товарів, що переміщуються через митний кордон України.

Міжнародний досвід реформування системи технічного регулювання, апробований Польщею, Словаччиною, країнами Балтії та іншими, свідчить, що найбільш доцільно використовуються ресурси цієї системи, коли вона зосереджується на потенційно небезпечній для суспільства і довкілля продукції. З цією метою використовується модель управління ризиками.

За цією моделлю держава спрямовує ресурси контролю на високоризиковані сектори, продукція яких вимагає оцінювання відповідності третьою стороною. Водночас у секторах з низькими ризиками досить «фактичного» нагляду за добровільною декларацією відповідності виробника. Для задіяння зазначеної моделі необхідно: скоротити перелік продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації; скасувати вимоги щодо відповідності усіх товарів стандартам; впровадити практику добровільного підтвердження відповідності на основі технічних регламентів (17 цих регламентів уже прийнято в Україні).

Оскільки технічне регулювання слугує інтересам державного і приватного секторів, підприємства України також мають докласти значних зусиль, щоб бути спроможними виконувати свої зобов'язання в рамках реформованої системи технічного регулювання. Більшості підприємств доведеться модернізувати виробничі процеси, активніше включатись до розроблення стандартів, що сприятиме істотному посиленню конкурентоспроможності підприємств.

Наступні кроки в реформуванні технічного регулювання в Україні пов'язані з впровадженням принципів ринкового нагляду, який передбачає інспекцію товарів на ринку поряд з інспекцією виробничого процесу.

В Україні здійснюється робота щодо зменшення переліку продукції, яка підлягає обов'язковій сертифікації. Так, за даними Держспоживстандарту, починаючи з 2005 р., з цього переліку було виключено 122 позиції продукції з низьким ступенем ризику. Водночас спеціалісти вважають, що одночасне скасування сертифікації харчових продуктів в Україні призведе до значного погіршення їх якості.

Реалізація моделі управління ризиками та необхідних для цього заходів надасть змогу зменшити адміністративний тягар на підприємства через скорочення частки підприємств, що мають дотримуватися обов'язкових стандартів; підвищити конкурентоспроможність українських підприємств на внутрішньому і світовому ринках, передусім, за рахунок скорочення їх витрат на реєстрацію технічних умов; збільшити асортимент продукції для споживачів і знизити ціни; створити умови для проведення активної інноваційної політики у масштабах держави.

Статтею 6 Угоди про технічні бар'єри у торгівлі рекомендується укладати угоди про взаємне визнання робіт з сертифікації, які розглядаються та укладаються з позиції взаємовигідних умов для двох країн з урахуванням їх імпортно-експортних можливостей. На сьогодні Україною з дотриманням таких вимог укладено 50 угод про співпрацю в галузі стандартизації, метрології та сертифікації з 35 країнами світу, в тому числі 11 міжурядових угод з країнами СНД про взаємне визнання робіт з сертифікації харчової продукції.

Зі скасуванням сертифікації харчових продуктів фактично нівелюються міждержавні угоди з країнами СНД, створюються умови для ввезення в Україну небезпечної, фальсифікованої, недоброякісної продукції невідомого походження за демпінговими цінами, що негативно вплине на економіку вітчизняних підприємств, які виробляють аналогічну продукцію, та призведе до скорочення робочих місць через недоброросовісну конкуренцію.

Враховуючи це, необхідно працювати над створенням в Україні механізмів контролю якості харчової продукції з урахуванням практики ЄС і стандартів Кодексу Аліментаріус.

Останніми роками відбулися позитивні зміни щодо відповідності законодавства України стосовно

нетарифних обмежень міжнародним нормам. Насамперед, це скорочення переліку товарів, імпорт яких підлягає ліцензуванню, значне скорочення переліку товарів, експорт яких підлягає квотуванню та ліцензуванню, відповідність правил сертифікації продукції вимогам ГАТТ/СОТ, відповідність вимогам Угоди про застосування санітарних і фітосанітарних заходів практики, яка існує в Україні, а також можливість застосовувати антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні (захисні) заходи, що повністю відповідає міжнародним вимогам.

Перспективним елементом системи нетарифного регулювання ЗЕД в Україні є комплекс антидемпінгових, антисубсидійних та спеціальних заходів. З моменту створення в Україні в 1998 р. відповідної нормативної бази, було порушено 68 розслідувань щодо імпорту з інших країн (35 антидемпінгових та 33 спеціальних) та застосовано 53 антидемпінгові заходи. За останні роки постійно зростає вартість імпорту в Україну, щодо якого були застосовані заходи. У розрізі секторів основна кількість застосованих заходів стосується легкої промисловості, деревини і виробів з деревини, хімічної промисловості та виробництва іншої неметалевої мінеральної продукції. У розрізі країн світу застосування антидемпінгових заходів у цілому є пропорційним існуючій географічній структурі імпорту товарів в Україну. Необхідність застосування цих заходів частіше виникає щодо імпорту з тих країн, з яких здійснюється найбільший імпорт в Україну.

Що стосується аспектів якості застосування інструментів торговельного захисту, слід відзначити, що, згідно із підписаними Україною угодами при набутті членства в СОТ, здійснюється повне оперативне розкриття деталізованої інформації щодо будь-яких дій у сфері використання інструментів торговельного захисту, включаючи інформацію про порушення розслідувань та застосовані за їх результатами заходи. Також здійснюється регулярне подання зведеної звітності. При цьому, за весь період членства у СОТ до України не висувалося претензій щодо порушення вимог при застосуванні інструментів торговельного захисту.

Заходи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності налічує сотні видів, проте, в Україні вони недостатньо систематизовані, а отже, доцільно оптимально впорядкувати інструменти наявних у державі заходів нетарифного регулювання шляхом їх формалізації в законодавчій площині, а також узагальнити та систематизувати на основі міжнародно-правових норм ГАТТ/СОТ та угод цієї організації у сфері нетарифного регулювання, дотримуючись загальноприйнятих підходів до групування таких заходів та не вдаючись до детального визначення кожного з нетарифних заходів у загальному переліку [4].

**Висновки.** Важливість удосконалення митного регулювання як складової системи державного управління, визначається необхідністю у створенні адекватного регулювання ЗЕД. Заходи митно-тарифної політики мають бути спрямовані на вирішення завдань модернізації та підвищення конкурентоспроможності українських галузей промисловості та сільськогосподарського виробництва, які в перспективі могли б сформувати експортний потенціал національної економіки, а також слугувати цілям забезпечення економічної безпеки держави. З метою дієвості системи заходів нетарифного регулювання ЗЕД в Україні, необхідно забезпечити її ефективне функціонування через гармонізацію економічної, інституційної та законодавчої складових з урахуванням національних інтересів, з акцентом у бік національного товаровиробника та споживача, їх підтримки і захисту. Ефективна реалізація такої стратегії має бути забезпечена міцною виконавчою вертикаллю державних органів влади, які мають повноваження у цій сфері, та системою правових норм, які б визначали механізм нетарифного регулювання і забезпечували належне виконання своїх обов'язків вказаними органами влади. При виборі системи заходів регулювання ЗЕД України необхідно зважено підходити до застосування таких заходів, керуючись при цьому національними інтересами держави, пов'язаними, насамперед, з захистом інтересів вітчизняних товаровиробників і споживачів шляхом створення сприятливих умов для розвитку національного господарства та інтеграції його в систему світогосподарських зв'язків.

### Література

1. Мажаренко К.П. Перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності України на міжнародних ринках / К.П. Мажаренко // Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки. – 2014. – № 1. – С. 223–227.
2. Дюмулен И.И. Международная торговля. Тарифное и нетарифное регулирование : учебник / И.И. Дюмулен. – [3-е изд.]. – М. : ВАВТ, 2011. – 518 с.
3. Дьяченко О. В. Митно-тарифне регулювання в системі детермінант зовнішньоторговельного сектора України / О. В. Дьяченко, С. М. Литвин // Економічний простір. – 2014. – № 83. – С. 5–15.
4. Мельник Т. Нетарифне регулювання у країнах ЄС / Т. Мельник, К. Пугачевська // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2014. – № 2. – С. 15–28.
5. Дем'янюк О. Актуальні проблеми нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні / О. Дем'янюк // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2013. – Вип. 4. – С. 94–102.

Надійшла 11.09.2015; рецензент: д. е. н. Юхименко В. В.

**РИЗИК ВХОДЖЕННЯ І КОНКУРЕНЦІЇ НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ**

*Розглянуто основні ризики, що впливають на діяльність підприємства під час роботи на зовнішніх ринках, комплекс заходів, що захищають підприємство від ризиків в умовах глобалізації. Представлено стратегії роботи з ризиками під час виходу на зовнішні ринки. Запропоновано розширити поняття «глобалізація» і виділити підприємства, на які не поширюються ризики в умовах виходу на світовий ринок. Підкреслено важливість подальшого вивчення і дослідження проблематики економічних ризиків в умовах глобалізації.*

*Ключові слова: ризик, глобалізація, світовий ринок, експорт.*

S. M. KRAVCHUK

National Transport University

**RISK OF ENTRY AND COMPETITION IN FOREIGN MARKETS**

*The principal risks affecting the activities of the company while working in foreign markets, a range of measures to protect the company from risks in the context of globalization. Submitted strategy of the risks when entering foreign markets. Proposed to extend the concept of "globalization" and provide enterprises which are not subject to the risks in terms of the world market. Emphasized the importance of further study and research issues of economic risks in the context of globalization.*

*Keywords: risk, globalization, world market, export.*

**Постановка завдання.** В сучасних умовах функціонування економіки будь-яка компанія, яка бажає стати лідером галузі має робити все можливе для того, щоб стати лідером на глобальному, а не на локальному ринку. Глобалізація світової економіки – це неперервний процес, що з кожним роком лише набирає обертів завдяки відкриттю нових ринків, розвитком Internet-торгівлі. З іншого боку, глобалізацію можна розглядати як процес поширення культури споживання, який відкриває нові ринки. Конкуренція на глобальному ринку не призводить до покращення якісних показників послуг чи продукції, по суті глобалізація є недосконалою конкуренцією, де компанія виходить на новий ринок не завдяки якісним показникам продукції, а шляхом активного поширення правдивої або неправдивої інформації про даного виробника, тобто відбувається створення «ікони».

Глобальний ринок для компанії дозволяє диверсифікувати фінансові ризики активно зміщуючи потужності виробництва у нерозвинуті ринки. Чим менший проміжок часу між світовими економічними рецесіями – тим більша конкуренція на глобальному ринку (корпорації не поглинають один одного, оскільки це послабляє позиції на зовнішніх ринках і відволікає ресурси) і тим менша якість продукції та послуг, оскільки підприємства намагаються збільшити оборот коштів за рахунок пришвидшення технічного, а не технологічного прогресу.

Процес глобалізації уповільнюється тоді, коли закривається один із ринків або на один із ринків не можливо поширити культуру споживання продукції та послуг. Такий процес відбувався за часів існування СРСР, у наш час така ситуація складається на Кубі і у Північній Кореї. Повністю закриті ринки для світових корпорацій, як правило, призводять до побутово-технічної відсталості країн з закритими ринками, але водночас закриті ринки дозволяють країнами втримувати позитивне торговельне сальдо.

Серед вчених немає однозначної думки з приводу глобалізації. Деякі цей процес розглядають як позитивне явище, інші – як негативне. В будь-якому разі, єдине, що можна стверджувати однозначно – входження на будь-який новий ринок є ризиковою справою.

**Аналіз публікацій та досліджень.** Багато науковців по всьому світу працюють над вивченням питання глобалізації і пов'язаних з нею ризиків, що ще раз підтверджує актуальність та своєчасність поглибленого вивчення цього питання.

Серед іноземних науковців цьому питанню свої праці присвятили З. Бжезинський, Л.Вердье, М.Г. Делягін, М. Інтріллігейтор, У. Кілліон, Т. Левітт, Р. Макуєв, В.С. Паньков, Дж. Ю. Стігліц (лауреат Нобелівської премії з економіки 2001 року), А.І. Уткін, М. Федерстоун та інші.

Джозеф Юджин Стігліц, використовуючи математичні методи, обґрунтував неможливість досягнення загальної ринкової рівноваги в умовах неповної, неточної та асиметричної інформованості ринкових агентів і недосконалої конкуренції.

Михайло Делягін у своїй книзі «Світова криза: загальна теорія глобалізації» детально розглядає вплив сучасних технологій на еволюцію глобальної конкуренції, особливу увагу звертає на виникнення прірви у економічному розвитку між групами країн та негативний вплив глобальних монополій.

Серед вітчизняних науковців над питанням глобалізації і конкуренції на зовнішніх ринках працювали Білецький В.С., Буряк В.В., Дорошкевич А.С., Корабльова Н.С., Маркозова О.О., Соколенко С.І., Чаплигін О.К.



Зокрема, Соколенко С.І. розглядав питання глобалізації саме в контексті України («Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: Украинский контекст», «Глобальные рынки XXI столетия: Перспективы Украины», «Сучасні світові ринки та Україна»).

**Викладення основного матеріалу.** Для менеджерів, що орієнтовані на активний розвиток компанії, глобалізація дає нові можливості: зайняти ніші на нових ринках, обрати найбільш вигідну у плані конкуренції позицію. Але поряд з позитивними сторонами справи є також негативні у вигляді специфічних ризиків, з якими компанія працює коли виходить на глобальний ринок конкуренції.

Існує декілька ризиків для компанії, що вирішила розширити свою діяльність за межі національного ринку й вступити в транснаціональну або глобальну конкурентну боротьбу.

1. Ризик невідконтрольних каналів збуту, або збитки від поширення експорту товарів через власні канали.

2. Ризик неконтрольованого використання технологій закордонними фірмами або нелегальне поширення ліцензій закордонними фірмами.

3. Ризик франчайзингу.

Ризик експорту. Експорт – вивіз за кордон товарів, послуг і капіталу для реалізації на зовнішніх ринках. Часто імпортеру доводиться пропонувати широкі гарантії своєї здатності виконувати фінансові зобов'язання перед експортером, а експортеру вкрай важливо знати чи імпортер виконає свої зобов'язання. Ризик експорту настає тоді, коли витрати виробництва у своїй країні набагато вищі, ніж закордоном, де розміщені підприємства конкурентів, або ж у випадку високих витрат на транспортування. Ризик експорту корелюється з цінами на енергоносії. Також на ціну продукції експортера впливає фіскальна політика країни де збувається продукція, особливу роль відіграє антидемпінгова політика і пакет законів щодо захисту власного виробництва. Ризик експорту один з найголовніших на глобальному ринку, тому, як правило, підприємство намагається налагодити виробництво продукції через програми ліцензування всередині найбільших ринках збуту.

Ризик експорту забезпечує виробництво у своїй країні. У деяких галузях компанії одержують додаткову економію на масштабі та за рахунок ефекту навченості, зосередивши виробництво на одному або декількох заводах-гігантах, об'єм виробництва яких перевищує попит на будь-якому внутрішньому ринку; однак для забезпечення подібної економії компанія повинна експортувати продукцію. Компанія-експортер повинна досягти конкурентоспроможного рівня витрат виробництва й транспортування за рахунок розміщення своїх підприємств у регіонах з невисоким рівнем витрат і в безпосередній близькості до кінцевих споживачів, інакше успіх сумнівний.

Ризик ліцензування. Ризик ліцензування настає у тих випадках, коли компанія, що володіє цінним ноу-хау не має ресурсів виходу на новий ринок на якому з'являється попит на цей товар. На нерозкритому ринку з величезним попитом на продукцію з'являється не ліцензована продукція, технологія якої не контролюється власником ліцензії, тобто з'являються підробки, які в майбутньому або не відрізняються по якості або мало відрізняються від оригіналу але коштують значно менше, що завадить компанії з оригінальною продукцією вийти на ринок через велику конкуренцію або мають погані якісні характеристики, які завадять виходу на ринок через зменшення попиту. Щоб уникнути даного ризику компанія передає технічну документацію на ринок зі значним попитом на продукцію місцевим виробникам через ліцензування. Перевага ліцензування полягає у запобіганні ризиків, що виникають при виході компанії на незнайомі ринки з високою економічною невизначеністю або політичною нестабільністю. При видачі закордонним фірмам ліцензій на технології або прав на виробництво компанія не несе витрат і ризиків, пов'язаних з освоєнням закордонних ринків, проте одержує дохід у вигляді роялті. Головним недоліком ліцензування є ризик, що пов'язаний з передачею цінного ноу-хау закордонним компаніям, внаслідок чого знижується контроль за його використанням; контроль ліцензіатів та захист ноу-хау, що належить компанії, в деяких випадках є досить скрутною справою.

Ризики франчайзингу. Ліцензування застосовується в основному промисловими компаніями, а франчайзинг частіше використовується для глобального розширення компаніями сфери обслуговування та роздрібною торгівлі. Ризик, з яким зіштовхується франчайзер, це контроль за якістю; іноземні власники франшизи не завжди строго дотримують єдиних стандартів і методів, іноді через те, що культури різних країн не завжди однаково трактують або надають однакового значення питанням якості. Переваги франчайзингу аналогічні перевагам ліцензування. Власник франшизи несе основну відповідальність за витрати і ризики, пов'язані з розміщенням підприємств на закордонних ринках; компанія-франчайзер несе тільки витрати, пов'язані з наймом і навчанням працівників, а також з підтримкою власників франшизи.

Всі вищеописані ризики стосуються компаній які забезпечують побут, масове споживання. Глобальні компанії, які працюють в атомній енергетиці (будівництво і розробка атомних реакторів), компанії які обслуговують комплекси ПРО, або аерокосмічні компанії(компанії які є монополістами з польотів у відкритий космос) перебувають поза конкуренцією на глобальних ринках, вони не пов'язані з поширенням культури споживання і не потребують інформаційного розголосу.

**Висновки.** Ризики виходу на глобальний ринок залежать від обраної стратегії. Як правило вибір стратегії залежить не від менеджера, а від способу сприйняття товару чи послуги ринком, який отримує

товар нелегально до офіційного виходу на ринок (так званий «стресс вихід»). Найкращого способу виходу на ринок не існує, але є стратегії і відповідні ризики для галузей. Наприклад, для харчових послуг найкраще підходить франчайзинг (McDonalds, Fognetti), для промисловості – розміщення або покупка виробничих потужностей (Nestle, Coca Cola, Audi). Для технічних компаній доречніше використовувати стратегію ліцензування (ARM, Nvidia, Mediatek).

### Література

1. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: Украинский контекст : научное издание / Соколенко С.И. – К. : Логос, 2002. – 648 с.
2. Глобализация мирового хозяйства : учеб. пособие / под ред. М.Н. Осьмовой, А.В. Бойченко. – М. : ИНФРА-М, 2006. – VIII, 376 с.
3. Артур А. Томпсон-мл. Стрикленд Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа / Артур А. Томпсон-мл., А.Дж. Стрикленд. – 12-е издание. – Вильямс, 2009. – 924 с.
4. Делягин М.Г. Мировой кризис: общая теория глобализации / М.Г. Делягин. – 2-е изд. – М., 2003. – 473 с.
5. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции / Стиглиц Дж ; пер. с англ. Г.Г. Пирогова. – М. : Мысль, 2003. - 300 с.

Надійшла 11.09.2015; рецензент: д. е. н. Ковальчук С. В.

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 338.12

І. П. МАГДИЧ

Київський національний університет ім. Т. Шевченка

### СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПИВОВАРНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

*В статті досліджено сучасний стан розвитку пивоварної галузі в Україні. Проведено аналіз обсягів виробництва пивної продукції та основні тенденції інвестиційної діяльності підприємств пивоварної галузі, що дало змогу виокремити напрями розвитку галузі в Україні.*

*Ключові слова: пивоварна галузь, інвестиційна діяльність, інвестиційний проект, інвестиції, стан галузі.*

I. P. MAGDYCH

Kyiv National University of T. Shevchenko

### CURRENT SITUATION AND BASIC TRENDS OF INVESTING ACTIVITIES OF ENTERPRISES OF BREWING INDUSTRY OF UKRAINE

*The article studied the current state of the brewing industry in Ukraine. It is Analyzed of production volumes of beer production and the main trends of investment activity of the enterprises of the brewing industry, a allowing us to highlight areas of the industry in Ukraine. The aim of the study is to formulate the direction of the brewing industry based on the analysis output, challenges and main trends of investment activity of the enterprises of the brewing industry. Results of the analysis showed the brewing industry companies active in the area of business investment and helped to identify the following main tendencies of their investment, expansion and modernization of production facilities; Energy efficiency of production; reduce consumption of resources; recycling of waste production; environment protection; responsible beer consumption, social investments.*

*Keywords: brewing industry, investment, project investment, investment, state of the industry.*

#### Вступ

Пивоварна галузь займає важливе місце в переробній промисловості України. Так, у 2014 році частка виробництва пива становила 1,42% у загальному обсязі виробництва продукції переробної промисловості. Для порівняння, частка виробництва цукру – 1,31%; хліба та хлібобулочних виробів, тортів і тістечок нетривалого зберігання – 1,19%; безалкогольних напоїв, мінеральних вод та інших вод, розлитих у пляшки – 0,95 %; прянощів і приправ – 0,52%; виноградних вин – 0,31%; чаю та кави становила 0,37%; готової їжі та страв – 0,19%; макаронних виробів – 0,06% [3]. Налагоджена й ефективна діяльність суб'єктів господарювання у галузі пивоваріння впливає на розвиток суміжних галузей економіки таких, як: сільське господарство (вирощування хмелю, ячменю, виробництво солоду тощо), виробництво тари (ПЕТ і склоупаковка), логістика (транспортування готової продукції), ресторанний бізнес, вторинна переробка сировини тощо. Відповідно, підприємства пивоварної галузі були обрані для аналізу як такі, що займають значну частку ВВП та впливають на розвиток національної економіки.

#### Аналіз останніх досліджень

Питання проблем та тенденцій розвитку підприємств пивоварної галузі України досліджували такі вітчизняні вчені, як Т.В. Білоног, Н.В. Яблонська, С. Мазур, В. Г. Андрійчук, Л. В. Гринів, В. Н. Гончарова та інші.

Метою проведеного дослідження є сформулювати напрями розвитку пивоварної галузі базуючись на аналізі обсягів виробництва, проблем та основних тенденцій інвестиційної діяльності підприємств пивоварної галузі.

Виклад основного матеріалу. Ринок пива динамічно розвивається і сьогодні є один із найпривабливіших сегментів харчової промисловості України. В сучасних умовах пивоварний ринок України можна охарактеризувати як олігополістичний. Не зважаючи на присутність великої кількості виробників пива, більше 90% ринку контролюють чотири підприємства. Основними представниками пивоварної галузі України є: ПАТ “САН ІнБев Україна” (ринкова частка становить 32%), ПАТ “Карлсберг Україна” (29,5%), ПАТ “Оболонь” (24,5%), ПрАТ “Ефес Україна” (5,2%) та ПАТ “Пиво-безалкогольний комбінат “Радомишль” (2,8%). Частки малих пивоварень становлять приблизно 6% і поступово зменшуються (рис. 1).

Не зважаючи на перспективність галузі, вона не позбавлена проблем, які виникають через комплекс причин. Як наслідок, спостерігається нестабільна динаміка обсягів виробництва пива в Україні (рис. 2).

З 2003 по 2008 роки пивоварний ринок активно розвивався, обсяги виробництва пива в Україні зростають, але темпи приросту зменшуються. У 2008 році обсяги виробництва пива в Україні досягли свого максимального значення за всю історію пивоваріння – 320 млн дал. Проте вже в 2009 році тенденція

змінилася на протилежну – виробництво пива скоротилося на 6,3% порівняно з попереднім роком. У 2010 році ситуація на ринку пива покращилась, але не суттєво і не надовго. Починаючи з 2011 року спостерігається спад виробництва пива. У 2014 році пивоварними підприємствами було вироблено лише 76,4% від обсягу виробництва пива 2008 року, а порівняно з попереднім роком (2013 р.) обсяг виробництва пива скоротився на 12,2%. Загалом з часів економічної кризи у 2008 році українська пивоварна галузь скоротилася на 23,6%, і до сьогодні не повернулася на докризовий рівень виробництва.

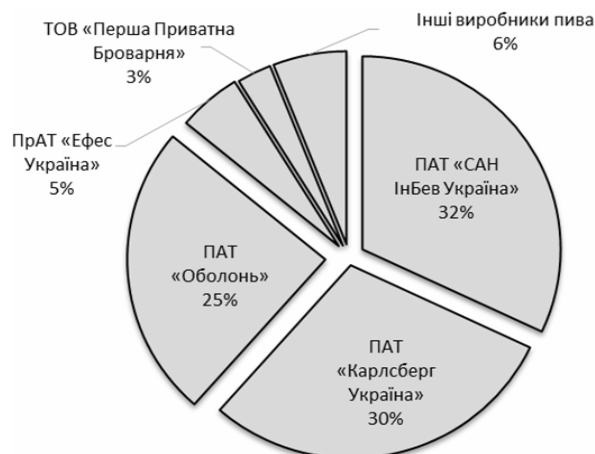


Рис. 1. Структура ринку пива України, 2014 р. (джерело: складено автором за даними звітів із корпоративної соціальної відповідальності підприємств)



Рис. 2. Динаміка обсягів виробництва пива в Україні протягом 2003–2014 рр. (джерело: складено автором за даними [3])

Така ситуація на ринку пива пов'язана з:

1) складною ситуацією на сході країни. Пиво не є продуктом першої необхідності, тому на рівень його споживання, крім інших факторів, впливає соціально-економічна й політична ситуація в країні. Збройний конфлікт на сході України став чи не основною причиною падіння обсягів виробництва пива. Більшість українських виробників були змушені призупинити випуск продукції у Донецькій та Луганській областях;

2) втратою одного з основних регіонів збуту – АРК. Півострів забезпечував приблизно 6% річного обсягу реалізації продукції українських пивоварів, а влітку – до 8% збуту. Не зважаючи на продовження постачання пива до республіки, фактично відбулася втрата перспективного ринку збуту;

3) інфляцією та підвищенням ставок акцизного збору на пиво (1 травня 2014 р. на 42,5% – з 0,87 до 1,24 гривень за літр) [1]. У 2014 році обсяги виробництва пива в Україні скоротились на 12,2% – до 244,6 млн дал порівняно з попереднім роком, а споживання напою знизилось до 56 л (на 15% порівняно з 2013 роком).

4) низькою купівельною спроможністю населення, зростанням курсу іноземної валюти та девальвацією гривні і, як наслідок, зростанням вартості енергоносіїв, тароупаковки і послуг логістики;

5) високою вартістю та неналежною якістю сировини. Велика кількість українських та всі іноземні пивоварні заводи в Україні імпортують ячмінь та хміль, адже вітчизняна сировина не відповідає за якістю міжнародним стандартам. Тому витрати на сировини становлять значну частку в собівартості виробництва пива;

6) монополізацією галузі, яка створює високі бар'єри входу на ринок пива нових компаній. У 2014 р. 86% ринку пива України займали три найбільші компанії: ПАТ «САН ІнБев Україна», ПАТ «Карлсберг Україна» та ПАТ «Оболонь». Індекс Херфіндала-Хіршмана для трьох компаній-лідерів з виробництва пива

становить 2494,5, що значно перевищує його оптимальне значення для конкурентного ринку – 1800, та свідчить про значну концентрацію цих підприємств на ринку пива;

7) витіснення вітчизняних виробників пива імпортними марками. Це призводить до скорочення обсягів реалізації пива українських марок. Темпи зростання імпорту пива значно перевищують темпи зростання його експорту, що негативно впливає на торговельний баланс України;

8) обмеження експорту на зовнішні ринки. Білоруський ринок є другим після ринку РФ у структурі експорту напоїв корпорації «Оболонь». Продукція компанії уже близько 20 років присутня на полицях білоруських торгових мереж і користується попитом у місцевого населення. Однак, у 2010 і 2014 роках білоруський уряд здійснив дві спроби запровадження ліцензування поставок пива з України. Підставою цьому стали звинувачення українських пивоварів у демпінгу, а також спроби адміністративними методами знизити частку імпортованого пива на білоруському ринку. В результаті корпорація «Оболонь» була змушена скоротити експорт пива на білоруський ринок, зазнавши таким чином значних економічних втрат [7].

Фундаментом розвитку підприємств пивоварної галузі є їх інвестиційна діяльність. Вона не лише покращує їх імідж, але й забезпечує їх ефективне функціонування у довгостроковому періоді та сприяє досягненню міжнародної конкурентоспроможності. Результати реалізованих інвестиційних проектів пивоварних підприємств є тому підтвердженням.

Корпорація «Оболонь» – найбільший вітчизняний виробник напоїв. Частка корпорації «Оболонь» на ринку пива в Україні становить 24,5%, а в експорті українського пива – 78%. У структурі виробництва корпорації найбільшу частку займає пиво (рис. 3). Проте, починаючи з 2008 року обсяги виробництва пива скорочуються. У 2013 році таке скорочення становило більше 30% порівняно з 2008 роком. Із незначним підвищенням обсягів виробництва слабоалкогольних, безалкогольних напоїв та води у 2010 році тенденція до скорочення, починаючи з 2008 року, поширюється і на ці види продукції корпорації. Так у 2013 році виробництво слабоалкогольних напоїв скоротилося на 27%, безалкогольних напоїв та води – на 37% порівняно з 2008 роком. Тенденція до зниження обсягів виробництва характерна і для солоду (приблизно на 14%).

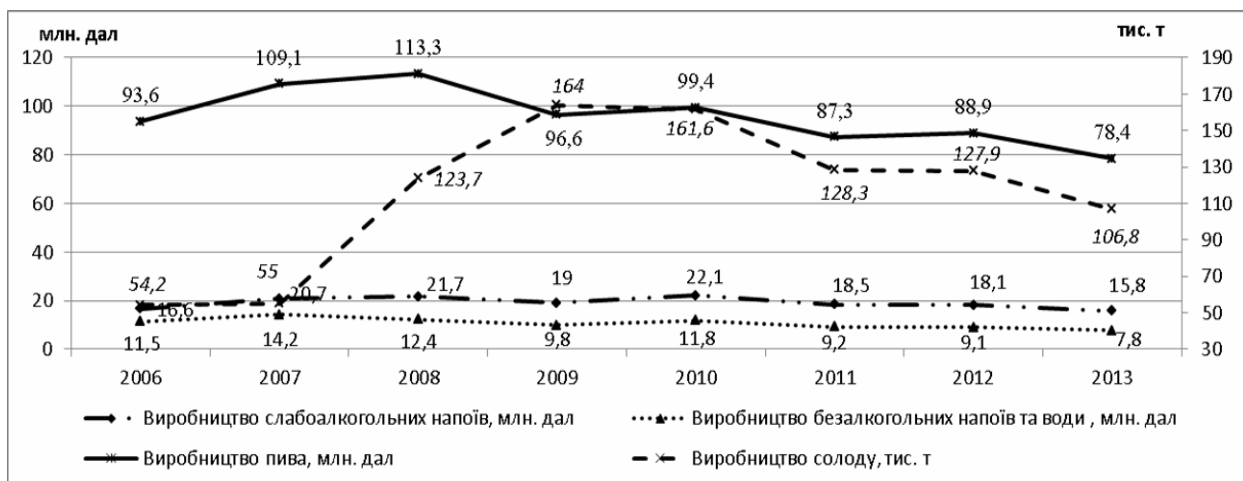


Рис. 3. Обсяги виробництва основних видів продукції ПАТ «Оболонь» протягом 2006–2013 рр. (джерело: складено автором за даними [7])

Протягом 35 років ПАТ «Оболонь» удосконалює технологію виробництва, урізноманітнює та підвищує якість напоїв, забезпечує роботою тисячі українців, дає поштовх розвитку регіонам своєї присутності, суміжним галузям та економіці України в цілому, підтримує національну культуру, традиції та спорт, виступає ініціатором багатьох соціальних проектів та спонсорських внесків. Корпорація входить у ТОП-100 найбільших роботодавців України, забезпечує роботою 6006 людей. Завдяки вдалій інвестиційній політиці та спрямування значних обсягів інвестицій у модернізацію та нарощення виробничих потужностей, підтримання та підвищення власного іміджу, підприємство має змогу виробляти пиво, слабоалкогольні та безалкогольні напої, здійснювати вторинну переробку сировини, займатися сільським господарством та благодійництвом (табл. 1).

Ефективна інвестиційна діяльність дала змогу ПАТ «Оболонь» не лише ввести в дію нові виробничі потужності, модернізувати існуючі, а й також значно підвищити якість продукції та досягти при цьому максимальної енергоефективності.

У контексті запобігання фінансово-економічних криз і подолання їх, розширення умов для соціального розвитку соціальна відповідальність сприяє: ощадливому споживанню (держави, організацій, громадян) – через перегляд потреб у бік їхньої раціоналізації, через соціальний маркетинг; розвитку людського капіталу на всіх рівнях – через підтримання кваліфікації, збереження добрих стосунків, довіри,

соціальної згуртованості; розвитку соціальних цінностей – честі, гідності, совісті, репутації, обов'язку, дружби; культивуванню національних та родинних цінностей, здорового способу життя [2]. Серед соціальних ініціатив ПАТ «Оболонь» варто відзначити такі: допомога дитячим будинкам та дитячим садочкам; підтримка ветеранів та інвалідів; фінансування відбудови та реставрації релігійних об'єктів; сприяння розвитку спорту; освітні проекти та підтримка обдарованої молоді.

Таблиця 1

## Інвестиційна діяльність ПАТ «Оболонь» протягом 2002–2014 рр.

Інвестиційний проект	Обсяг інвестицій	Термін реалізації
	Результат	
Запуск найбільшої лінії розливу пива в Європі	–	2004 р.
	1. Потужність заводу досягла 110 тис. пляшок на годину. 2. Завод «Оболонь» увійшов до трійки найпотужніших пивоварних заводів Європи.	
Введення в дію новий варильний порядок	18 млн доларів США	2004 р.
	1. Зменшення витрат природного газу та електроенергії. 2. Зменшення обсягів викидів парникових газів в атмосферу.	
Відкриття солодового заводу у смт Чемерівці	500 млн гривень	2007–2009 рр.
	1) Завод «Оболонь» став одним із найсучасніших підприємств Європи за рівнем оснащення та досконалості процесів. 2) Повне забезпечення корпорації солодом власного виробництва. 3) Створення 450 нових робочих місць 4) Сплата значних сум податків до місцевого бюджету. 5) Розвиток регіону. 6) Розвиток АПК регіону та супутніх галузей. 7) Використання унікальних інновацій. 8) Висока якість продукції. 9) Налагодження експорту солоду.	
Реконструкція «Пивоварні Зібєрта»	300 млн гривень	2008–2010 рр.
	1) Висока якість пива ТМ «Zibert». 2) Створення 160 нових робочих місць. 3) Встановлено сучасне німецьке устаткування для виробництва пива. 4) Збільшення потужності підприємства у 12 разів (до 12 млн декалітрів пива в рік). 5) Зменшення негативного впливу на довкілля. 6) Налагодження експорту продукції пивоварні до 13 країн світу, зокрема Росії, Польщі, Литви, Латвії, Естонії, Великобританії, Німеччини, США тощо.	
Відкриття заводу по випуску ПЕТф- преформ	100 млн гривень	2002 рік
	1. Створення 168 нових робочих місць. 2. Диверсифікація виробництва. 3. Вторинна переробка сировини: ПЕТф-гара; виробництво бандажної стрічки. 4. Економія енергоресурсів. 5. Зменшення навантаження на навколишнє середовище.	
Впровадження технології рекуперації енергії	1 млн євро	2009-2010 рр.
	1. Підвищення продуктивності виробничих процесів. 2. Зменшення впливу виробництва на навколишнє середовище. 3. Економія ресурсів.	
Проект переробки відходів пивоваріння (пивної дробини)	100 тис. гривень	2008 р.
	1. Високоякісний корм для потреб сільського господарства. 2. Випущено 145 тис. тонн сухої пивної шротини. 3. Значне зменшення утворення відходів вологої дробини. 4. Покращення санітарного стану території. 5. Зменшення викидів в атмосферу відпрацьованих газів автотранспорту. 6. Зменшення обсягів органічних відходів. 7. Запобігання викидів парникових газів (метану) в атмосферу. 8. Заснування енергетичної компанії «Оболонь-Ойл», що виготовила дослідно-промислово установку отримання пального із полімерних відходів. 9. Забезпечення власних потреб у паливі та утилізація шкідливих відходів.	
Охорона довкілля	16,0 млн гривень	2013 р.
	1. Зменшення забруднення довкілля. 2. закупка сировини і матеріалів на обслуговування природоохоронного обладнання 3. Капітальні інвестиції на встановлення пилегазоочисного обладнання високої ефективності 4. Оплата за надання послуг екологічного характеру з утилізації деяких видів відходів	
Спонсорські та благодійні проекти	1,8 млн гривень	2013–2014 рр.
	1. Підтримка українських традицій. 2. Підвищення охорони праці і виробничої безпеки. 3. Сприяння відродженню духовності та історико-культурної спадщини. 4. Допомога соціально незахищеним верствам населення. 5. Розвиток спорту.	

Джерело: узагальнено автором за даними [5–7]

Данська пивоварна Група Carlsberg займає перше місце на ринку пива в Північній і Східній Європі і четверте – в світі. В компанії працює більше 40 тис. чоловік, а продукція компанії продається більш, ніж на 150 ринках світу. До складу ПАТ “Карлсберг Україна” входять заводи в містах Запоріжжя, Київ і Львів. Чисельність працівників в українському підрозділі компанії становить 1700 співробітників. У портфель продукції ПАТ “Карлсберг” в Україні входять пиво, алкогольні та безалкогольні напої наступних торгових марок: “Львівське”, “Балтика”, “Carlsberg, Tuborg”, “Арсенал”, “Славутич”, “Жигулівське”, “Запорізького Розливу”, “Holsten”, “Zatecky Gus”, “Хмільне”, “Квас Тарас”, “Somersby”, “Guinness”, “Kilkenny”, “Harp”, “Warsteiner”, “Grimbergen”.

Корпорація ПАТ “Карлсберг” розробляє та реалізує такі інвестиційні проекти (табл. 2):

Таблиця 2

## Результати реалізованих інвестиційних проектів корпорації “Карлсберг” з 2003 р. по теперішній час

Інвестиційний проект	Обсяг інвестицій	Термін реалізації
	Результат	
Будівництво заводу “Славутич” у м. Київ	68 млн доларів США	2003–2004 рр.
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Найсучасніший пивоварний завод в Україні.</li> <li>2. Втілення на заводі світових інновацій в пивоварінні та будівництві.</li> <li>3. Додаткова виробнича потужність, що становить 470 млн. літрів пива в рік.</li> <li>4. Створення 500 нових робочих місць.</li> <li>5. Збільшення ринкової частки.</li> </ol>	
Проект «1715»	-	2009–2011 рр.
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Зменшення споживання електроенергії на 8%, тепла – на 20%, води – на 17%.</li> <li>2. Зменшення впливу на навколишнє середовище.</li> </ol>	
Будівництво очисних споруд	13,6 млн гривень	2004–2005 рр.
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Збільшення потужності підприємства в 2,5 рази</li> <li>2. Поліпшення якості стічних вод.</li> <li>3. Нормалізація рівня рН стоків.</li> <li>4. Ефективне використання води – в середньому 2,4 літра води для виробництва 1 літра пива.</li> </ol>	
Перепрофілювання котельні на використання біогазу	42 млн гривень	2009–2010 рр.
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Зменшення забруднення навколишнього середовища метаном.</li> <li>2. Зменшення споживання природного газу.</li> <li>3. Збільшення виробництва біогазу.</li> <li>4. Ефективне використання енергії (6 кВт/год) і тепла (11,4 кВт) для виробництва 1 Гл пива.</li> <li>5. Середній відсоток заміщення природного газу біогазом в 2013 році на Запорізькому заводі становив 6,27%, на Київському заводі – 3,2%.</li> </ol>	
Програма з використання оборотної тари	200 тис. доларів США	2008 – до теперішнього часу
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Фактичний показник повернення пляшок у 2013 році становив 55,6%.</li> <li>2. Протягом 2012-2013 рр. компанія вдруге використала понад 560 млн скляних пляшок.</li> <li>3. Зменшення витрат компанії на придбання нової скляної тари.</li> <li>4. Щорічне скорочення на 80 тис. тонн обсягів утворення твердих побутових відходів, що забруднюють навколишнє середовище.</li> </ol>	
Проект 5StoHS (5 кроків до здоров'я та безпеки — 5 Steps to Health and Safety; проект Near Miss	50 тис. гривень щорічно	2010 – до теперішнього часу
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Створення безпечних робочих місць за рахунок усунення та мінімізації всіх можливих загроз.</li> <li>2. Посилення безпеки умов праці персоналу компанії.</li> <li>3. Проведення навчання персоналу.</li> <li>4. Робота з підрядними організаціями з питань охорони праці.</li> <li>5. Модернізація системи безпеки транспортних засобів (установка додаткових сигнальних вогнів, ременів безпеки, засобів регулювання швидкості).</li> <li>6. Впровадження системи управління професійною безпекою і здоров'ям відповідно до стандарту OHSAS 18001.</li> </ol>	
Соціальний проект “Відповідальність починається з мене”	1,2 млн гривень	2012-2013 рр.
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Розміщено близько 800 білбордів і більше 1000 афіш соціальної реклами “Я захищаю підлітків від алкоголю” і т.д.</li> <li>2. Виготовлено та розміщено в торгових об'єктах більше 48 тис. інформаційних стікерів “Продають алкоголь неповнолітнім? Дзвони!”</li> <li>3. Проведено 3883 рейдів та перевірено 17373 торгових об'єктів, які реалізують алкогольні та тютюнові вироби, на дотримання вимог законодавства України.</li> <li>4. Проведено змагання по Street Workout, турніри з пауерліфтингу, 322 флеш-моба за здоровий спосіб життя.</li> </ol>	
Соціальний проект	2 млн гривень	2012-2013 рр.
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Реалізовано понад 50 проектів різних масштабів у сферах захисту навколишнього середовища, освіти, спорту, культури та благодійності.</li> <li>2. Підтримка трьох дитячих будинків.</li> <li>3. Соціальна реклама.</li> </ol>	

Джерело: узагальнено автором за [8, 9]

Крім того, корпорація сприяє розвитку регіону, спрямовуючи значні суми податків до бюджету: за підсумками 2012–2013 рр. до бюджетів усіх рівнів сплачено 2,504 млрд грн податків і зборів.

Важливий інвестиційний проект, що спрямований на оптимізацію використання тепло-, електроенергії, води та досягнення високої продуктивності праці у процесі виробництва, впроваджує компанія ПАТ “Карлсберг Україна” з 2009 року. Сутність проекту полягає у його назві – “1715”, що описує формулу оптимального використання ресурсів з метою створення якісного продукту з мінімальними витратами:  $0,5 * 4 * 5 * 10 * 17,15 = 1715$ , де 0,5 – коефіцієнт стічних вод, Гл/Гл; 4 – загальні втрати екстракту, %; 5 – споживання електроенергії, кВт\*год/Гл; 10 – споживання теплової енергії, кВт\*год/Гл; 17,15 – продуктивність праці, Гл/люд-год [8].

Основними напрямками соціальних інвестицій ПАТ “Карлсберг Україна” протягом 2010-2011 рр. були: меценатство (надає матеріальну підтримку 7 дитячим будинкам); освіта (найбільш масштабні освітні проекти: Leadership Development program, Exec Partners Group (Росія); The Diploma Master Brewer School (Данія); Accelerated Leader Development Program (Данія); Академія розвитку співробітників відділу продажів (Україна); MBA executive program, Edinburgh Business School (Україна); Ініціативи з розвитку англійської мови, Студентський проект Grow Faster, Інноваційні бізнес-ігри та бізнес-симуляції типу “Lego”, “Apples & Oranges”, “Cayenne”, Адаптаційний курс, Програми обміну досвідом та кращими практиками всередині Carlsberg Group); культура (у Львові: установка унікального пам’ятника пивоварам, установка крамничок на центральних вулицях міста, реставрація фонтану біля Оперного театру).

У результаті активної інвестиційної діяльності ПАТ “Карлсберг Україна” було оновлено виробництво, що дало змогу не лише збільшити виробничі потужності, а й досягти світових стандартів якості продукції.

Efes Ukraine (ПрАТ “Ефес Україна”) – один з лідерів українського пивного ринку, що належить компанії Efes Breweries International – 5-го найбільшого в Європі виробника пива. У структурі групи Efes 18 пивоварних заводів, сім солодових заводів і 20 заводів з розливу напоїв Coca-Cola в 16 країнах світу. Продукція групи користується попитом у 85 країнах світу. ПрАТ “Ефес Україна” виробляє, а також імпортує в Україну широковідомі марки пива: Miller Genuine Draft, REDD’S, “Золота Бочка”, Velkoropovicky Kozel Svetly, Amsterdam Mariner, “Білий Ведмідь”, “Сармат”, “Жигулівське”, “Добрий Шубін”.

Efes вийшла на ринок України на початку 2012 року в результаті стратегічного альянсу з міжнародною групою SABMiller (яка, в свою чергу, прийшла в Україну в липні 2008 року). У 2013 році ПрАТ “Ефес Україна” почала активно розвивати свій портфель брендів і навіть увійшла до Книги рекордів України як компанія, що випустила найбільшу кількість нових брендів: “Білий Ведмідь”, “Старий Мельник”, “Жигулівське Розливне”, “Кружка Свіжого” та Amsterdam Navigator протягом одного місяця.

Результати вдало реалізованих інвестиційних проектів підтверджують ефективну роботу компанії, її спрямованість на розвиток та турботу про людей і навколишнє середовище (табл. 3).

Завдяки вдалій інвестиційній політиці ПрАТ “Ефес-Україна” здійснило комплексну модернізацію виробництва, диверсифікувало продукцію, збільшило ринкову частку, завоювало лояльність багатьох споживачів. Це дає змогу підприємству ефективно функціонувати, розвиватись, раціонально використовувати ресурси та постійно підвищувати імідж виробника якісного пива.

“САН ІнБев Україна” – український підрозділ найбільшого світового пивоварного концерну Anheuser-Busch InBev. “САН ІнБев Україна” є безперечним лідером на українському пивному ринку. Компанія Anheuser-Busch InBev – лідер світового пивоваріння, утворилась після підписання угоди між компаніями InBev і Anheuser-Busch. В Україні компанія об’єднує три пивоварні підприємства: Чернігівське, Харківське та Миколаївське відділення “САН ІнБев Україна”. У портфель брендів компанії входять три національних бренди – “Чернігівське”, “Рогань” і “Янтар” і сім міжнародних брендів – Stella Artois, Staropramen, Brahma, Beck's, Leffe, Hoegaarden, Lowenbrau.

Компанія “САН ІнБев Україна” реалізує проекти корпоративної соціальної відповідальності за напрямками (табл. 4):

- пропаганда відповідального споживання алкоголю;
- бережливе ставлення до навколишнього середовища;
- внесок у розвиток суспільства.

В компанії працюють понад 2,5 тис. працівників, для яких постійно діє програма розвитку співробітників, а для студентів і молодих спеціалістів проводяться програми “Управлінські стажування” та “Стажування на виробництві”.

Таким чином, реалізовані інвестиційні проекти принесли компанії “САН ІнБев Україна” значні позитивні соціально-економічні ефекти, а саме: модернізація виробництва, економія витрат, покращення взаємовідносин з контрагентами, висока якість та світове визнання.

Пивоварний завод у Радомишлі також здійснює активну інвестиційну політику, що спрямована на розвиток виробничих потужностей та диверсифікацію продукції для максимального задоволення потреб споживачів у якісному пиві. У 2004 році у Радомишлі збудовано комплекс з виробництва пшеничного пива та введені в експлуатацію нові, високопродуктивні лінії, що дають змогу виробляти ячмінне пиво. Цей інвестиційний проект дав швидку віддачу. Низька конкуренція на ринку України серед пива цього класу,



активна рекламна кампанія та світове визнання сорту дали змогу пиву “Пшеничне Еталон” швидко зайняти ринкову нішу та здобути високу популярність у сегменті пшеничного пива на вітчизняному ринку.

Таблиця 3

## Результати реалізованих інвестиційних проектів ПрАТ “Ефес-Україна” протягом 2008–2013 рр.

Інвестиційний проект	Обсяг інвестицій	Термін реалізації
	Результат	
Придбання компанією SABMiller plc українського підрозділу “Сармат”	40 млн доларів США	2008 р.
	<ol style="list-style-type: none"> <li>Комплексна модернізація українського підрозділу.</li> <li>впровадження міжнародних стандартів якості групи SABMiller на всіх стадіях виробництва – від закупівлі сировини до упаковки готового продукту.</li> <li>Виведення на український ринок нових брендів глобального портфоліо SABMiller.</li> </ol>	
Збереження води та енергії	3 млн євро	2009–2013 рр.
	<ol style="list-style-type: none"> <li>Рациональне використання води в процесі виробництва пива.</li> <li>За результатами 2013 р. компанією витрачено на 19% менше води в процесі виробництва пива і на 24% – в процесі виробництва солоду порівняно з 2008 р.</li> <li>Збереження більш ніж 460 тисяч м<sup>3</sup> води (що достатньо для задоволення річної потреби 67000 сімей.) та 110*10<sup>12</sup> Дж енергії.</li> <li>Скорочення на 24% викидів промислових стічних вод та на 10% – споживання енергії у процесі виробництва пива і солоду (у 2013 р. порівняно з 2008 р.).</li> <li>Запобігання викиду 7500 тонн CO<sub>2</sub> в навколишнє середовище.</li> <li>Поліпшення очистки води.</li> </ol>	
Оптимізація логістики	5 млн євро	2013 р.
	<ol style="list-style-type: none"> <li>Удосконалення розподілу за напрямками: завод – завод, завод – споживач, - завод – склад.</li> <li>Зменшення відстані маршрутів на 5%.</li> <li>Зменшення споживання енергії.</li> <li>Зменшення шкідливого впливу на навколишнє середовище.</li> </ol>	
Розширення виробничих потужностей	10 млн євро	2010–2012 рр.
	<ol style="list-style-type: none"> <li>Потужність лінії розливу зросла на 21% до 40 тис. пляшок/год.</li> <li>Оновлення виробничих потужностей.</li> <li>Збільшення виробничої потужності підприємства на 34% до 650 тис. декалітрів пива / тиждень.</li> <li>Модернізовано фільтраційне устаткування.</li> <li>Запущено нову станцію для підготовки води.</li> </ol>	
Повторна переробка та використання тари	180 тис. доларів США	2009 – до теперішнього часу
	<ol style="list-style-type: none"> <li>Перероблено 94,6% твердих відходів і побічних продуктів виробництва пива і солоду.</li> <li>Зменшення матеріальних витрат та економія виробничих ресурсів.</li> <li>Використання легшого пакувального матеріалу, що зменшує ціну пива та шкідливий вплив на природу.</li> </ol>	
Соціальні інвестиції	-	-
	<ol style="list-style-type: none"> <li>Підтримка спорту, туризму.</li> <li>Розвиток кіно, театру, музики.</li> <li>Стимулювання та фінансова допомога у проведенні археологічних робіт.</li> </ol>	
Нова лінія розливу	-	2013 р.
	<ol style="list-style-type: none"> <li>Потужність досягла 60 тис. пляшок за годину.</li> <li>Задоволення попиту споживачів у продукції компанії.</li> </ol>	
Запуск п'яти нових брендів	32 млн доларів США	квітень 2013 р.
	<ol style="list-style-type: none"> <li>Диверсифікація виробництва.</li> <li>Збільшення ринкової частки до 8,2% порівняно з 5,9% у 2012 році.</li> <li>Задоволення потреб споживачів у якісному пиві різних цінових сегментів.</li> <li>Збільшення обсягів виробництва на 26% порівняно з 2012 р., не зважаючи на кризу в галузі, яка триває з 2008 р.</li> </ol>	
Підтримка молодіжного підприємництва	53 тис. доларів США	2013 р.
	<ol style="list-style-type: none"> <li>Спеціальна підготовка та навчання молодих людей у віці (18–25 років) у сфері підприємництва.</li> <li>Сприяння та допомога молодим людям у заснуванні власного бізнесу.</li> </ol>	

Джерело: узагальнено автором за даними [4]

## Висновки

Результати аналізу підприємств пивоварної галузі показали активну діяльність її суб'єктів у сфері інвестування та дали змогу виокремити такі основні тенденції їх інвестиційної діяльності:

– розширення та модернізація виробничих потужностей;

- підвищення енергоефективності виробництва;
- зменшення витрат ресурсів;
- повторна переробка відходів виробництва;
- охорона довкілля;
- відповідальне споживання пива;
- соціальні інвестиції.

Таблиця 4

## Результати реалізованих інвестиційних проектів “САН ІнБев Україна” з 2010 року по теперішній час

Інвестиційний проект	Обсяг інвестицій	Термін реалізації
	Результат	
Будівництво очисних споруд (м. Чернігів)	10,7 млн доларів США	2010–2011 рр.
	1. Поліпшення якості стічних вод. 2. Створення нових робочих місць. 3. Зменшення антропогенного впливу на навколишнє середовище.	
Вторинна переробка скляної тари	300 тис. доларів США	2011 р. – до теперішнього часу
	1. Повернення приблизно 65% скляної тари на повторну переробку. 2. Зменшення споживання води на 50% і енергії – на 40%. 3. Зниження викидів CO <sub>2</sub> .	
Відкриття науково-дослідного центру пивоваріння	4,7 млн доларів США	2011 р.
	– Розробка нових технологій та процесів пивоваріння з метою покращення смаку напою. – Пошук більш ефективних методів пивоваріння. – Розробки у напрямі підвищення екологічності виробництва пива. – Наукові дослідження у напрямі виробництва біопалива другого покоління (джерелом енергії є переробка відходів процесу пивоваріння).	
Створення корпоративного університету	2 млн доларів США	2010 р.
	1. Підвищення кваліфікації працівників. 2. Інноваційні проекти. 3. Навчання співробітників сучасним методам управління. 4. Розвиток корпоративної культури заводу. 5. Можливість навчатися без відриву від роботи.	

Джерело: узагальнено автором за даними [10]

Підприємств пивоварної галузі об’єднує єдина мета, яка втілена у програмі “Кращий світ”. Сутність програми розкривається у трьох принципах: популяризація відповідального споживання, охорона довкілля та корисна діяльність.

Успішна розробка та реалізація інвестиційних проектів пивоварними заводами сприятиме їх ефективній діяльності в довгостроковій перспективі та посилить їх міжнародну конкурентоспроможність, а відтак – забезпечить розвиток національної економіки.

Слід відзначити, що починаючи з 01 липня 2015 р. набули чинності зміни до Податкового кодексу України від 28 грудня 2014 р., якими виробництво та обіг пива прирівнюється до інших алкогольних напоїв. Відповідні зміни до Податкового кодексу України не включають інтереси малого і середнього бізнесу пивоварної галузі в Україні. Оскільки для отримання ліцензії на оптову торгівлю пивом необхідно сплатити 500 тис. гривень, ціна якої для більшості представників малого і середнього бізнесу є високою, а відтак можна очікувати скорочення обсягів виробництва через економічну нерентабельність. Відповідно рекомендовано врахувати інтереси малого та середнього бізнесу при обговоренні законопроекту, який скасовує низку нововведених обмежень для пивоварної галузі.

## Література

1. Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні : закон України від 27 березня 2014 року // Відомості Верховної Ради – 2014. – № 20-21. – Ст.745.
2. Грішнова О. А. Соціальна відповідальність у контексті подолання системної кризи в Україні / О. А. Грішнова // Демографія та соціальна економіка. – 2011. – №. 1. – С. 15.
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Ефес Україна : офіційний сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.efes-ukraine.com>
5. Звіт зі сталого розвитку корпорації «Оболонь» за 2009-2010 роки [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://obolon.ua/files/site/OBOLON\\_-Sustainability\\_Report\\_2009-2010\\_\(UKR\).pdf](http://obolon.ua/files/site/OBOLON_-Sustainability_Report_2009-2010_(UKR).pdf)

6. Звіт зі сталого розвитку корпорації «Оболонь» за 2011-2012 роки [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://obolon.ua/files/site/ZVIT%20Obolon%20CSR%202011-2012.pdf>;
7. Звіт зі сталого розвитку корпорації «Оболонь» за 2013-2014 роки [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://report.obolon.ua/img/Obolon-report-2013-14\\_\\_ua.pdf](http://report.obolon.ua/img/Obolon-report-2013-14__ua.pdf)
8. Звіт із корпоративної соціальної відповідальності компанії Carlsberg Ukraine за 2010-2011 роки [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://carlsbergukraine.com/images/resources/csr/csr-report-2010-2011.pdf>
9. Звіт із корпоративної соціальної відповідальності компанії Carlsberg Ukraine за 2013-2014 роки [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://carlsbergukraine.com/images/resources/csr/Carlsberg\\_CSR\\_2013.pdf](http://carlsbergukraine.com/images/resources/csr/Carlsberg_CSR_2013.pdf)
10. Соціальний звіт компанії «САН ІнБев Україна» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.suninbev.com.ua/ru/about/sun-inbev-ukraine>

Надійшла 28.09.2015; рецензент: д. е. н. Грішнова О. А.

## ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ АДАПТАЦІЇ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ ЗДІЙСНЕННЯ КОНТРОЛЮ ЗА ВИКОНАННЯМ ДЕРЖАВНИХ ЦІЛЮВИХ ПРОГРАМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ЙОГО ЗАВДАНЬ ПІД ЧАС ПРОВЕДЕННЯ В УКРАЇНІ

*У статті обґрунтовано необхідність запровадження європейського досвіду проведення контролю за ефективним виконанням цільових програм державної підтримки інноваційного розвитку України. Запропоновано увести на законодавчому рівні аудит інформаційних технологій виконання бюджетних програм як окремий вид державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм. Визначено основні завдання, що підлягають висвітленню під час проведення аудиту інформаційних технологій виконання бюджетних програм.*

*Ключові слова: державна цільова програма, аудит виконання бюджетних програм, державний фінансовий контроль, інноваційний розвиток, бюджетні кошти.*

Y. V. BURYAK

The National State Tax Service University of Ukraine

## THE JUSTIFICATION OF EUROPEAN EXPERIENCE ADAPTATION URGENCY IN CONTROL IMPLEMENTATION OF STATE TARGET PROGRAMS IN INNOVATIVE DEVELOPMENT PERFORMANCE AND DETERMINATION THE MAIN CONTROL TASKS DURING REALIZATION IT IN UKRAINE

*Article justifies the necessity of European experience establishment in effective target programs of innovative development of Ukraine executive control. It is proposed to introduce on the legislative level the audit of informational technologies of budget programs implementation, as a detached type of state financial audit of budget programs implementation. The main tasks, that should be discussed during the audit of informational technologies instate programs executive, are defined.*

*Keywords: state target program, audit of budget program implementation, state finance control, innovative development, budget funds.*

**Постановка проблеми.** Державна цільова програма підтримки інноваційного розвитку в Україні «Національна програма інформатизації» є одним із прямих методів державного регулювання, що має на меті покращення розвитку сучасних інформаційних технологій.

З огляду на жорстку фінансову дисципліну, в якій на сьогодні вимушено перебуває економіка нашої країни, пов'язану із отриманням численних кредитів Міжнародного валютного фонду та інших світових кредитних інститутів, очікувати на достатній обсяг коштів з боку держави у вигляді програмно-цільового фінансування на інноваційний розвиток в Україні є практично безпідставним.

Таким чином, виникає необхідність в адаптації європейського досвіду здійснення контролю за виконанням державних цільових програм та визначення основних його завдань під час проведення в Україні з метою ефективного використання наявних бюджетних коштів, спрямованих на реалізацію програм державної підтримки інноваційного розвитку в Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний науковий внесок у дослідження європейського досвіду проведення державного фінансового контролю та аналізу вітчизняної практики його здійснення в Україні внесли та розглянули в своїх наукових працях багато українських та іноземних вчених, серед яких ми хочемо виокремити О.М. Гнезділову, О.А. Шевчук, О.Д. Василик, Л.М. Івашову, М.Т. Білуху, Н.Г. Волик, Є.В. Мних, І.В. Басанцова, І.М. Іванову, Л.А. Костирко, В.І. Чиж, Н.І. Рубан, Ф.Ф. Бутинець, Т.І. Єфименко, Н.М. Малюгу, І.Б. Стефанюк, Н.Г. Виговську, В.Г. Мельничук, А. Аренс, Дж. Лоббек, М.І. Шутова, В.А. Бабенко, Н.М. Стоянову.

Проте, незважаючи на велику кількість наукових праць, за сучасних умов питання адаптації європейського досвіду проведення контролю за ефективним виконанням цільових програм інноваційного розвитку до українських реалій потребує детальнішого дослідження та надання актуальних пропозицій щодо подальшого його вирішення.

**Метою статті** є обґрунтування необхідності запровадження європейського досвіду проведення контролю за ефективним виконанням цільових програм державної підтримки інноваційного розвитку України.

**Матеріали та результати дослідження.** З метою набуття європейського досвіду у проведенні контролю за ефективним використанням коштів, спрямованих на виконання державних цільових програм, Україна тісно співпрацює з міжнародними організаціями та установами. Активну участь у міжнародному співробітництві приймає Державна фінансова інспекція України, уповноважена на проведення державних

фінансових аудитів виконання бюджетних програм. За роки тісної співпраці зазначеному державному органу виконавчої влади вдалося прокласти шлях до кращих світових практик контролю, що в перспективі стануть запорукою ефективного функціонування системи фінансового контролю в Україні.

За даними офіційного сайту Держфінінспекції України для взаємного обміну інформацією та вивчення європейської моделі державного контролю, налагоджено роботу з Національною академією фінансів та економіки Міністерства фінансів Королівства Нідерланди, Урядовим контрольним відомством Угорської Республіки, про що свідчить численна кількість укладених меморандумів про взаєморозуміння щодо співробітництва із зазначеними країнами. В рамках цієї співпраці реалізуються заходи зокрема: навчання, семінари, конференції, засідання за круглим столом, робочі зустрічі, які спрямовані на підтримку розвитку державного фінансового контролю в Україні, в тому числі державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм [1].

Зважаючи на викладене, Держфінінспекцією України прийнято участь у численних міжнародних заходах, серед яких необхідно виокремити семінар на тему «Базові засади організації та проведення ІТ-аудиту (міжнародний досвід та практика)», який було проведено в рамках українсько-голландського співробітництва 5–6 червня 2014 року. На семінарі провідними голландськими експертами презентовано міжнародний досвід проведення аудиту інформаційних технологій. Зазначеним навчальним заходом розпочато перші кроки в Україні на шляху до запровадження у вітчизняних органах державної влади нового напрямку – аудиту інформаційних технологій [1].

На нашу думку, проведення аудиту інформаційних технологій в умовах економічної кризи може стати альтернативним напрямом контрольно-ревізійної роботи під час дослідження ефективності управління державними ресурсами при виконанні державних цільових програм, як наприклад, Національної програми інформатизації, реалізація якої в Україні почалася ще у 1998 році.

Враховуючи довгостроковий термін виконання Національної програми інформатизації (далі – ДЦП НПІ) та перелік основних завдань (проектів), орієнтованих на інтеграцію України в світовий інформаційний простір, а також розв'язання проблем забезпечення інформаційних потреб суспільства та інформаційної підтримки соціально-економічної, екологічної, науково-технічної, оборонної, національно-культурної та інших сфер діяльності, запровадження міжнародного досвіду проведення аудиту інформаційних технологій в українську практику набуде загальнодержавного значення.

Слід зважати і на те, що удосконалення правових засад аудиторської діяльності є частиною загального процесу адаптації законодавства України щодо регулювання відносин в системі фінансового контролю відповідно до стандартів ЄС. Внаслідок входження нашої країни в систему міжгосподарських зв'язків, як зазначає В.П. Пантелеєв, постає завдання виходу українського аудиту на міжнародний рівень [2, с. 52].

Обов'язковість державного аудиту електронних даних офіційних сайтів і мереж державних установ обумовлена не тільки потребою контролювати витрачання державних коштів на програмне забезпечення електронного доступу до інформації про діяльність урядових установ – він допомагає зрозуміти, що урядові он-лайн послуги повинні забезпечувати повну і об'єктивну інформацію про функціональні обов'язки діяльності державних установ у наданні соціально значущих потенційним користувачам послуг за програмами, які фінансуються з державного бюджету. Аудит також повинен допомогти відповісти на питання, чи забезпечує електронне середовище співпрацю між державними органами і членами державних чи бізнесових структур, громадян [3, с. 230].

На думку науковця Любенко А.М., потреба відповідного контролю зумовлена значним рівнем витрат на обладнання для електронного опрацювання даних. Відсутність інформаційних технологій, як підконтрольних об'єктів, у нормативно-законодавчих актах практично усіх державних органів фінансового контролю потребує розгляду його регламентації у вигляді стандартизованого методичного підходу до державного аудиту інформаційних технологій [3, с. 230].

Ми вважаємо, що наявність численної кількості бюджетних програм, в тому числі тих, що виконуються в рамках ДЦП НПІ, головними завданнями яких є забезпечення розвитку інформатизації або впровадження технологічних розробок з метою інтеграції України у світовий інформаційний простір, потребують нових методичних підходів в частині проведення контролю за обґрунтованим та ефективним витрачанням державних коштів.

Так, на сьогодні зазначені програми підлягають контролю під час проведення державних фінансових аудитів виконання бюджетних програм та аудиту адміністративної діяльності. На нашу думку, причини неефективного виконання цільових програм інноваційного розвитку України, можливо, слід шукати у єдиних підходах до об'єктів перевірки як до економічних, соціальних, екологічних цільових програм, так і цільових програм інноваційного розвитку. Адже показники ефективності від виконання програм різних класифікацій будуть відрізнятися між собою.

Розглядаючи державну економічну програму, показники ефективності якої, ми можемо визначити на підставі вирішення проблем, що пов'язані, наприклад, із забезпеченням комплексних галузевих і міжгалузевих проблем виробництва, підвищенням його ефективності та якісних характеристик. Тобто, результатом виконання економічної програми можуть бути конкретно визначені обсяги уведення в

експлуатацію обладнання за державні кошти, за рахунок якого налагоджене виробництво. Аудит, що проводитиметься з метою контролю за використанням коштів, спрямованих на програму, потребуватиме економічних розрахунків та бухгалтерських підходів.

Тоді, як проведення контролю за ефективністю витрачання коштів на створення інформаційного забезпечення під час виконання державних цільових програм інноваційного розвитку, потребуватиме висвітлення в аудиті питань, що стосуються інформаційних технологій, програмного забезпечення, де є необхідною відповідна спеціалізація фахівців-аудиторів в зазначеній галузі.

З огляду на викладене, ми підтримуємо позицію науковців щодо впровадження на законодавчому рівні аудиту інформаційних технологій в Україні. Крім того, ми пропонуємо з метою деталізації об'єкта контролю запровадити аудит інформаційних технологій виконання бюджетних програм, як окремий вид державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм.

Таким чином, аудит інформаційних технологій виконання бюджетних програм ми пропонуємо проводити, якщо об'єктом дослідження є кошти державного бюджету, виділені на виконання завдань бюджетних програм в рамках державної цільової програми, спрямовані на підтримку інформаційних технологій в Україні, що є складовою інноваційного розвитку.

Для ефективного проведення державного аудиту інформаційних технологій виконання бюджетних програм пропонуємо визначити його основні завдання, що підлягають висвітленню під час здійснення контролю за витрачанням коштів, спрямованих на виконання програми.

З огляду на завдання, що визначені нами, як основні, під час проведення державного аудиту інформаційних технологій виконання бюджетних програм, ми погоджуємося з тим, що пункти 1, 2, 3, наведені на рис. 1, є тотожними до завдань, що поставлені перед державним аудитом ефективності виконання бюджетних програм. На наш погляд, є доречним доповнити існуючий перелік завданнями, що зазначені нами у пунктах 4, 5 на рис. 1.



Рис. 1. Завдання аудиту інформаційних технологій виконання бюджетних програм

Визначення рівня вкладу у розвиток інформаційних технологій, що досягнуто за рахунок виконання програми, пропонується нами з метою формування цілісної картини стану розвитку інформаційних технологій в Україні. Під «вкладом у розвиток» ми розуміємо співвідношення між фактично досягнутими результатами, що вимірюються за показниками продукту від виконання програми, та статистичними даними щодо наявного рівня забезпечення аналогічними продуктами у сфері інформаційних технологій. Зазначене дасть можливість виявити основні сегменти, що потребують додаткового фінансування та ініціювання розгляду щодо впровадження нових бюджетних програм.

Надання висновку щодо доцільності виділення державних коштів для реалізації інших програм у відповідному сегменті інформаційних технологій пропонується нами з метою проведення моніторингу доцільності ухвалених уповноваженими органами влади рішень щодо впровадження нових бюджетних програм. Оскільки на сьогодні залишилася нерозв'язаною проблема дублювання завдань бюджетних програм, пропонуємо урахувати при затвердженні державних коштів на виконання програм, висновки проведених аудитів інформаційних технологій виконання бюджетних програм.

Загалом, реалізація завдань аудиту інформаційних технологій виконання бюджетних програм сприятиме поштовху інноваційному розвитку та економії коштів державного бюджету України.

#### **Висновки**

З проведеного дослідження необхідності адаптації європейського досвіду здійснення контролю за виконанням державних цільових програм інноваційного розвитку та визначення основних напрямів його проведення в Україні з метою ефективного використання наявних бюджетних коштів, ми дійшли до наступних висновків.

Ефективне використання бюджетних коштів – особливо актуальна проблема для України, яка проводить бюджетну політику в умовах обмежених фінансових ресурсів. Особливо гостро відчутно нестачу коштів в процесі реалізації завдань бюджетних програм. Враховуючи недостатнє фінансування державних цільових програм інноваційного розвитку України, пильної уваги та контролю потребує кожен етап виконання бюджетної програми.

Таким чином, в сьогоденних умовах фінансової нестабільності постає необхідність в адаптації європейського досвіду здійснення контролю за виконанням державних цільових програм інноваційного розвитку шляхом запровадження на законодавчому рівні аудиту інформаційних технологій виконання бюджетних програм.

Зазначений вид контролю матиме ефективність за умови виконання усіх завдань, які окреслені нами, як основні, що підлягають висвітленню під час проведення аудиту інформаційних технологій виконання бюджетних програм.

З огляду на викладене, підтримка державою інноваційного розвитку шляхом впровадження державних цільових програм, спрямованих на розв'язання актуальних проблем загальнодержавного значення, поряд з проведенням ефективного контролю за їх виконанням, у формі аудиту інформаційних технологій, може стати вагомим кроком на шляху до стабілізації економіки України.

#### **Література**

1. Офіційний сайт Держфінінспекції України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.dkrs.gov.ua](http://www.dkrs.gov.ua).
2. Кінашук Л.Л. Аудиторська діяльність в системі фінансового контролю: організаційно-правові засади : монографія / Л.Л. Кінашук. – Київ : Академія муніципального управління, 2015. – 388 с.
3. Любенко А.М. Концептуальні засади державного фінансового контролю відповідно до міжнародних стандартів : монографія / А.М. Любенко ; Ун-т банк. справи НБУ. – Київ : УБС НБУ, 2014. – 406 с.

Надійшла 28.09.2015; рецензент: д. е. н. Лісовий А. В.

**ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ ПІДПРИЄМСТВ**

*В даній статті проаналізовано інвестиційну діяльність машинобудівних підприємств та визначено фактори, які визначають її інтенсивність на сучасному етапі розвитку національної економіки, досліджено інвестиційний процес, виявлено резерви його скорочення та розроблено рекомендації щодо їх практичного використання.*

*Ключові слова: інвестиційна привабливість, управління, функції, принципи, підприємство, фінанси, виробництво, персонал, інтегральна характеристика.*

L. B. BUSHOVSKA  
Khmelnytsky National University**EVALUATION OF INVESTMENT OF ENTERPRISES**

*The statistical analysis of investment activity of industrial enterprises in Ukraine. Features of investment activity of domestic enterprises in the post-crisis period are considered. Macro- and micro factors which influence on investment activity of industrial enterprises are substantiated. The economic essence of the enterprise investment attractiveness is determined. Modern approaches to estimation of investment attractiveness of entity are investigated. Considered the question of evaluation of investment attractiveness of the company through the selection of external and internal conditions of investment attractiveness and its objects. The initial concept of the principle of effective investment should be a reduction in the rate of savings and increase consumption rates as part of national income that will enable social reorient the economy and send it to the needs of the population and steady increase in quality of life.*

*Keywords: investment attractiveness, management, functions, principles, enterprise, finance, production, personnel, integral characteristic.*

**Постановка проблеми.** Розвиток економіки держави залежить від ефективності реалізації інвестицій. Особливо це стосується капітальних вкладень в основні фонди і виробничі потужності. Дослідження інвестиційного процесу, виявлення резервів його скорочення та розробка науково обґрунтованих рекомендацій щодо їх практичного використання базуються на комплексному вивченні цього процесу як єдиної економічної системи з властивою їй сукупністю ознак складових елементів. Ця важлива методологічна передумова дає можливість активізувати структуру інвестиційного процесу і створити економічний механізм його реалізації. Інвестиційна діяльність є довгостроковим вкладенням та характеризується високим рівнем невизначеності й ризиків. Для того щоб ризики були мінімальними необхідно систематично відстежувати інвестиційні процеси у країні, особливо за умов нестабільної економічної і політичної ситуації.

**Формування цілей статті.** Метою статті є аналіз розвитку інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств та визначення факторів, які визначають її інтенсивність на сучасному етапі розвитку національної економіки, дослідження інвестиційного процесу, виявлення резервів його скорочення та розробка рекомендацій щодо їх практичного використання.

**Аналіз останніх досліджень.** У вітчизняній і зарубіжній економічній літературі запропоновано багато досліджень різноманітних аспектів інвестиційної діяльності підприємств. Зокрема, значний внесок забезпечили праці В. Д. Базилевича, В. М. Гейця, І. А. Бланка, А. А. Переседи та ін. Однак, не зважаючи на значну кількість робіт, присвячених проблемам інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, такому аспекту як інвестиційна активність, під якою слід розуміти інтенсивність здійснення інвестицій, у вітчизняній економічній літературі приділено не достатньо уваги. Разом із цим, дослідження підприємств саме в контексті цього аспекту дозволить забезпечити передумови для інтенсифікації інвестиційного процесу, реалізації потенційних можливостей економічного зростання з урахуванням рівня інвестиційних ризиків.

**Основна частина.** Завдяки комплексному характеру інвестиційний процес впливає не тільки на розвиток галузей народного господарства та промисловості, а й на регіональну економіку. Своєчасна та збалансована його реалізація в територіально-галузевому плані має стабілізуючий і стимулюючий вплив на розвиток промисловості регіонів.

Процес розширеного відтворення тісно пов'язаний із безперервним розширенням, оновленням і якісним поліпшенням матеріального виробництва, розподілом і споживанням вироблених продуктів. Цей процес об'єктивно необхідний, його дія поширюється на всі напрями суспільного життя. Основним напрямом розширеного відтворення та прискорення інвестиційних процесів є інтенсифікація. Досягти підвищення ефективності виробництва можна лише в умовах розширеного відтворення інтенсивного типу. Відтворення інтенсивного типу разом із підвищенням ефективності виробництва спрямоване також на поліпшення регулювання кругообігу основних фондів і скорочення тривалості використання виробничих ресурсів. При цьому важливо досягати максимального скорочення розриву в часі між розробкою нової



техніки та її впровадженням у проекти підприємств, початком реалізації капітальних вкладень та введенням в експлуатацію основних фондів і виробничих потужностей, а також їх повним освоєнням. Інтенсифікація інвестиційних процесів пов'язана зі скороченням часу між витрачанням ресурсів і одержанням бажаних результатів.

Важливим чинником активізації інвестиційного процесу в Україні є вдосконалення фінансово-кредитної сфери. Фінансова система України в сучасному виді суттєво відрізняється від фінансових систем закордонних країн: у розподілі фінансових ресурсів пріоритет віддається загальнодержавним фінансам; фінансова діяльність недержавних підприємств не зовсім і не завжди асоціюється з принципами підприємницької діяльності; про фінанси домогосподарств донедавна в Україні взагалі промова не йшла; недержавний сектор економіки знаходиться ще на низькому рівні розвитку [2, с. 37].

Через значні проблеми, що пов'язані з реалізацією продукції вітчизняних підприємств, постійно збільшуються обсяги взаємних неплатежів суб'єктів господарської діяльності.

Протягом останніх років дефіцит платіжного балансу України формувався за рахунок імпорту енергоносіїв, а також накопичення прострочених платежів за вже отриманими кредитами. В той же час відомо, що яка країна не може дозволити різкого зменшення критичного імпорту, оскільки це призводить до суттєвого падіння виробництва, зниження рівня життя населення. На жаль, через недосконалу податкову й фінансову політику не зменшується тіньовий сектор економіки. Факт змушеного відтоку підприємств у неофіційний ринок із метою зменшення податкових платежів має, крім фіскального, ще один негативний аспект – знижує інвестиційну активність цих підприємств. Активізація інвестиційної діяльності в Україні пов'язана з проведенням масової приватизації. Досвід інших країн, що раніше стали на шлях переходу до ринкової економіки, свідчить про те, що масова приватизація – єдиний засіб швидкого, широкомасштабного і поглибленого реформування економіки.

Найважливішою умовою активізації інвестиційної діяльності є наявність розробленої законодавчої бази в країні. Прийняття законів та інших нормативних актів, що регулюють інвестиційну діяльність, сприяє успішній реалізації державної інвестиційної політики.

З метою реалізації економічної, науково-технічної та соціальної політики країни здійснюється державне регулювання інвестиційної діяльності. Воно визначається планами й програмами розвитку народного господарства, бюджетами та передбаченими в них обсягами державного фінансування. При цьому створюються пільгові умови інвесторам, які здійснюють інвестиції у найважливіші напрямки. Виділяють дев'ять основних напрямків державного регулювання інвестиційної діяльності [1, с.99]:

- регулювання сфер і об'єктів інвестування;
- податкове регулювання інвестиційної діяльності;
- регулювання інвестиційної діяльності шляхом надання фінансової допомоги;
- регулювання інвестиційної діяльності шляхом проведення відповідної амортизаційної політики;
- регулювання прав інвесторів у приватизації;
- регулювання фінансових інвестицій;
- забезпечення захисту інвестицій;
- експертиза інвестиційних проектів;
- регулювання умов здійснення інвестицій за межами країни.

Перехідний період економіки України, що супроводжується невпорядкованістю економічних відносин, ускладнює реалізацію багатьох народногосподарських завдань, що об'єктивно підвищує увагу та потребу у конкретно-економічних розробках, одним із важливих видів яких є регіональні дослідження. Актуальність досліджень регіональних аспектів інвестиційної діяльності зростає відповідно до складності соціально-економічних умов України і має свої специфічні особливості [2, с.37]:

- невпорядкованість економіко-господарських відносин та несформованість інвестиційного ринку ускладнює реалізацію багатьох народногосподарських завдань;
- функціонально-цільова зумовленість активізації інвестиційного процесу та структурної й технологічної перебудови господарських комплексів регіонів України з відповідним відображенням у науково-теоретичних розробках економіки промисловості регіонів;
- необхідність зростання обсягів іноземних інвестицій, важливою передумовою одержання яких є вивчення природних, економічних, соціальних, екологічних та інших умов для їх здійснення. В результаті – поява у вітчизняній економічній науці нових для нас категорій, пов'язаних із регіональною діагностикою: “інвестиційний клімат” та похідна від неї категорія “інвестиційна привабливість регіонів”;
- підвищення ролі фінансово-економічних цілей інвестиційної діяльності з наступним пошуком додаткових резервів підвищення ефективності реалізації інвестиційних проектів, важливе місце серед яких займають регіональні. Проаналізуємо обсяги інвестицій в основний капітал в економіку України в цілому та за окремими галузями (табл. 1) [3].

За даними таблиці 1 можна відмітити що в останні роки спостерігається тенденція інвестиційного зростання в економіку України загалом. Це відбувається за рахунок збільшення інвестиційного попиту в сільському господарстві до 7,1 % та у фінансовій діяльності до 5,3%. Разом з цим присутнє і негативне явище, таке як зниження частки капіталовкладень в промисловість країни на 1,2% у 2013 р., що в майбутньому може привести до зниження валового внутрішнього продукту країни.

Таблиця 1

**Інвестиції в основний капітал в економіку України за 2011–2013 рр.**

Показники	2011	2012	2013
Обсяг інвестицій в економіку країни – всього, млн грн., в тому числі:	125283,6	188486,1	233008,1
промисловість, млн грн.	44803,6	64341,43	76617,7
% до загального обсягу	35,8	34,1	32,9
сільське господарство,	7309,1	9519,1	16890,1
% до загального обсягу	5,7	5,1	7,1
будівництво	6300,214	9106,6	12469,1
% до загального обсягу	5,0	4,8	5,3
фінансова діяльність	2386,326	4164,8	4636,0
% до загального обсягу	1,9	2,2	2,0

Важливим джерелом інвестицій у основний капітал, яке потребує додаткової уваги, є кошти іноземних інвесторів. Найбільший приріст іноземних інвестицій в основний капітал спостерігався у 2009 році: він становив понад 70% порівняно з 2008. У 2010 і 2012 приплив іноземних інвестицій зростає і досяг у 2012 році 7591 млн грн – це максимальна сума за весь досліджуваний період, що можна побачити у таблиці 2. Вона демонструє циклічність темпів приросту: у 2007, 20058, 2009 і 2010 роках він становив 35,7%, 74%, 45,3% і 14% відповідно. Найбільше зменшення припливу інвестицій сталося у 2013 році – майже на 10% порівняно з 2012 [3, с.457].

Таблиця 2

**Інвестиції у основний капітал за рахунок коштів іноземних інвесторів**

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Обсяг інвестицій у основний капітал за рахунок коштів іноземних інвесторів	2807	2695	4688	4583	6660	7591	6859
Темп зростання, %	135,7	96	174	97,8	145,3	114	90,4
Частка коштів іноземних інвесторів у структурі джерел фінансування інвестицій у основний капітал, %	5,5	3,6	5	3,7	3,5	3,3	4,5

За оцінками спеціалістів для стабільного економічного зростання інвестицій повинні становити 20–25% ВВП [2]. Здійснивши дослідження ми побачили, що протягом досліджуваного періоду частка інвестицій у ВВП України перевищувала 20%, а у 2007 році сягнула 31%. Це можна побачити у таблиці 3 [3, с.360].

Таблиця 3

**Динаміка ВВП України і капітальних інвестицій**

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Обсяг капітальних інвестицій, млн грн.	59899	89314	111174	148972	222679	272074	192878
ВВП, млн грн.	267344	345113	441452	544153	720731	948056	914700
Частка інвестицій у ВВП, млн грн.	22,4	25,9	25,2	27,4	30,9	28,7	21,1

Зростання частки інвестицій у ВВП позитивно впливає на його динаміку та сприяє економічному розвитку країни, а при зниженні цієї частки зумовлює його зменшення. Подальше зниження інвестицій та їх частки у ВВП призведе до стрімкого падіння економіки та ще більше погіршить інвестиційний клімат у країні, її інвестиційну привабливість.

Коли відбувається позитивна динаміка економіки, інвестиції зростають, у разі незначного погіршення економічної ситуації знижуються темпи приросту інвестицій, а за серйозних економічних проблем приплив інвестицій зменшується доти, доки ситуація не стабілізується. Для приваблення інвестицій потрібно протягом 2-3 років підтримувати стабільне економічне зростання, щоб запевнити інвесторів у поліпшенні інвестиційного клімату та зниженні ризику.

**Висновок.** Отже, вихідним принципом концепції ефективного інвестування має стати зменшення норми нагромадження та збільшення норми споживання у складі національного доходу, що дасть можливість соціально переорієнтувати економіку й спрямувати її на забезпечення потреб населення та

неухильне підвищення його життєвого рівня.

Мають змінитися й акценти у пріоритетах інвестування. З його допомогою треба змінити структуру економіки, зменшити питому вагу галузей важкої промисловості, які у великих обсягах споживають природні ресурси, погіршують екологічний стан, а їх продукція у переважній більшості вивозиться за межі країни. І навпаки, потрібно збільшувати питому вагу наукомістких галузей з екологічно чистими технологіями, переробних галузей сільського господарства, легкої та харчової промисловості. Важливо також налагодити ефективний механізм інвестування науково-технічного прогресу, щоб зменшити відставання країни від світового рівня.

### Література

1. Боярко І.М. Інвестиційний аналіз : навчальний посібник / І.М. Боярко, Л.Л. Гриценко. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 400 с.
2. Жаліло Я. А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави / Жаліло Я. А. – К. : НІСД, 2012. – 336 с.
3. Носова О.В. Інвестиційна привабливість підприємства / О.В. Носова // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 1. – С. 120–126.
4. Сухоруков А.І. Пріоритети державної політики щодо інвестиційного забезпечення структурних зрушень у промисловості [Електронний ресурс] / А. І. Сухоруков, Т.П. Крупельницька. – Режим доступу : [http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/invest\\_zabezp-2873f.pdf](http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/invest_zabezp-2873f.pdf).

Надійшла 08.10.2015; рецензент: д. е. н. Войнаренко М. П.

## ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

*В статье рассматривается актуальная проблема современного экономического развития: включение человеческого фактора в процесс эффективного становления инновационно-инвестиционных систем. Обобщаются условия и причины низких темпов инновационного развития промышленности России. На основе полученных выводов предлагается использовать мировой опыт методологии оценки инновационного потенциала.*

*Ключевые слова: эффективность инноваций, наукоемкое производство, интеллектуальный капитал, инвестиции, измерение человеческого капитала.*

V. M. LAVRENTEV

State Technological University, Korolev, Russia

## INTELLECTUAL CAPITAL AS A FACTOR OF INNOVATION DEVELOPMENT

*Purpose of the article - to assess the degree of involvement of the intellectual capital in the modern process of innovative development of Russia and offer a solution to the problem. To achieve the goal in the summarized indicators of dynamics and structural changes of industrial production in Russia, especially in the high technology sectors which determine the effect of policy innovation. The author points to the "barriers to entry" innovative development of Russia: low productivity, depreciation of fixed assets, the aging of highly professional personnel and other systemic causes. Presents approaches of Russian and foreign researchers to the assessment of the human factor in the process of becoming an effective innovation - investment systems. It indicated a significant difference in methodology approaches. Based on a synthesis of international experience are encouraged to use a methodology for assessing innovation potential, taking into account internal factors influence the ability of enterprises to implement effective innovation.*

*Keywords: the effectiveness of innovation, high-tech manufacturing, intellectual capital, investments, measurement of human capital.*

Общепризнано, что эффективность инноваций – производное уровня современной культуры мышления, профессионального государственного управления, консолидированных усилий всего общества.

О состоянии потенциала инновационного развития можно судить по многим макроиндикаторам народного хозяйства, в частности параметрам научно-технической промышленной политики, структурным изменениям в реальном секторе, инновационным характеристикам технико-технологической базы, по характеру обновления и структуре основных фондов, профессиональному составу кадров, показателям в области науки, образования и другим.

Основы инновационной политики российского государства были заложены в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года и Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [4, 5]. Концепция представлена тремя этапами развития: краткосрочным, на 2008–2010 гг., среднесрочным – 2011–2015 гг. и долгосрочным – 2016–2020 гг. Согласно концепции доля промышленных предприятий, осуществляющих инновации, должна возрасти не менее, чем на 40% (в 2005 году их было немногим более 9%), предусмотрен прирост доли продукции с инновационной составляющей в общем объеме промышленной продукции почти на треть (в 2005 году она составила 2,5%), указан двукратный прирост – до 20% – доли высокотехнологического сектора в добавленной стоимости [1, 2].

Со времени разработки стратегии прошло более 5 лет. Каковы промежуточные результаты? При невысоких темпах роста промышленности в период 2009–2012 годов, наиболее заметно упала обрабатывающая промышленность – на 5,3% от базы (2011 г.). Экспортный потенциал машиностроения, станкостроения, приборостроения резко снизился. Запуск инновационно ориентированных производств, способных извлекать сверхприбыль из реализации наукоемкой продукции и стимулировать рыночный спрос не состоялся. Планируемый «инновационный» прирост ВВП в размере 0,7% оказался втрое ниже. Падение экономики в 2014 и 2015 г. не могло улучшить ситуацию.

Не сработали инструменты созданного Фонда проектного финансирования промышленности, разработанный ЦБ инструментарий финансирования инвестиционных проектов с сопровождением кредитными гарантиями сроком до трех лет. Они не решают самого главного: кардинального поворота промышленной политики от сырьевого моноразвития с низкой ценой рабочей силы, особенно разрушительной в наукоемких отраслях, к высокотехнологичному промышленному укладу.

Одна из фундаментальных проблем, тесно связанных с условием развития наукоемкого производства – производительность труда. Согласно данным доклада «О реализации практических мер по исполнению указов Президента Российской Федерации о социально – экономическом развитии России» [6] производительность труда в 2000-е годы в целом прирастала со средним темпом 7%. Затем темпы

снизились, а в 2014 г. составили всего 0,5%. На фоне ухудшения технического перевооружения, характерного для последних пяти лет, ясно, что решить проблему в рамках существующей парадигмы экономической политики невозможно.

Об этом свидетельствует и сравнительная оценка по производительности труда по странам Европы и в России. Согласно UNECE, в промышленности наиболее развитых странах Европы (Германия, Австрия, Норвегия и др.) производится добавленной стоимости в расчете на одного работающего в 2,2–2,6 раза больше, чем в России.

Исследования Strategy Partners, Всемирного экономического форума, Евразийского института конкурентоспособности показывают, что такой разрыв показателей производительности в существенной мере обусловлен состоянием российского машиностроения [7]. Доля машиностроения в общем объеме промышленности России в 2014 г. была ниже 15% (в экономически развитых странах эта доля составляет 32–53% и более, в СССР она не опускалась ниже 40%). Доля машиностроительной продукции в ВВП страны за два прошедших десятилетия не превысила 10% (границей безопасности считают 30% долю машиностроения в ВВП) [8].

В России именно в машиностроении проявилась типичная для промышленности симптоматика технической и кадровой деградации: критический моральный и физический износ оборудования и технологий (свыше 68% оборудования эксплуатируется 20 и более лет), неэффективная структура и управление, высокие издержки производства, технологическое отставание от мирового уровня по профильным видам продукции на 15–20 лет. Роль машиностроения, как активатора инновационного развития, в РФ не состоялась. Последнее означает, что, с коррекцией на ускорение инновационных достижений стран-лидеров мирового рынка, России отводится место догоняющего аутсайдера.

Заметим: проблема реновации, модернизации машин и производственного оборудования кардинально не решается в стране длительное время. Выборочное обследование Росстата, проведенное в октябре 2014 года в обрабатывающих производствах, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды, показал катастрофическое старение основных фондов: доля машин и оборудования в возрасте до 3 лет составляет 4%, свыше 15 лет – 34% [3].

Решение обозначенной проблемы определяется двумя составляющими: а) направлением и характером инновационно-инвестиционной политики и б) кадровым обеспечением экономики развития.

В 2013 и 2014 г.г. инвестиции в основной капитал снизились на 2,5%. По оценке, сделанной автором на основе данных Росстата, затраты собственных средств предприятий на технологические инновации в 2013 году по сравнению с 2000 г. уменьшились на 18,9% (с 82,3% до 63,4%), в 2015 г. прогнозный уровень инвестиций составил 2%, что не компенсирует их снижение в предыдущие годы. В настоящий момент уже ясно, что в ближайшие годы проблема инвестиций сохранится. Необходим мобилизационный, прежде всего технико-технологический рывок, рассчитанный на 2–3 года.

Наряду с инвестициями, важнейший фактор современного наукоемкого потенциала – формирование «экономики знаний». Фактор науки и научной политики здесь – решающее звено. В 2010 году по общей совокупности всех мировых расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы лидировали США и ЕЭС, – 35% и 24% расходов соответственно (по паритету востребованности). Расходы на НИОКР в ВВП составляли: США – 2,7%, Япония, Израиль, Швеция – 3,5–4,5%, страны ЕЭС в целом – 2–3% [9].

Внутренние расходы России на исследования и разработки составляли в 2001–2011 гг. 1,15% ВВП. В 2012–2013 гг. – 1,10–1,12% ВВП. В 2015 г. эти ассигнования секвестрированы с расчетом нового понижения, в 2016 году их планируют довести до 1–1,04%. Это подтверждает расчеты, что в перспективе, наукоемкий потенциал страны будет формироваться в пределах «зоны стран аутсайдеров».

Две сферы: наука и образование формируют условие развития наукоемкого производства: интеллектуальный капитал, включающий категорию «культура» специалиста, его мировоззрение, сознание, знание.

Качество профессионального образования для области высоких технологий в мировой практике характеризуется через два результирующих параметра: инновационную активность предприятий и публикации по НИР и выполненным разработкам. Индекс инновационной активности предприятий характеризует долю тех, что реализуют идеи и технологии из их общего числа в стране. Согласно данным 2005 года, удельный вес выпускаемой новой продукции в РФ был меньше, чем в Британии, Франции (в 19 раз), в Германии (в 14,2 раза) [10]. За 10 лет (1996–2006) показатель инвестиционной активности, рассчитанный с учетом добавленной стоимости прирастал примерно на 1% в год, что ниже минимальной границы расширенного роста; в 2006 году инвестиционная активность едва достигала четверти результата дореформенного периода (1989 г.) и выводы, которые делали зарубежные исследователи проблемы, можно резюмировать следующим образом: «At present, innovation activity of companies in Russia remains comparatively low, innovation enterprises composed only 15% in 2006». Данный вывод остается актуальным и сегодня, т.к. тренд вполне объясняет в целом вяло текущую инновационную политику отраслей в последующие 2007–2015 гг., указывая на сложившуюся тенденцию, переломить которую качественно в среднесрочной перспективе, при существующих внешних рисках, в т.ч. санкционных барьерах, представляется крайне проблематичным.

По числу и качеству публикаций в научных изданиях мира Россия заметно уступает среднему мировому уровню. Отставание в 2010 году было более, чем двукратным (в 2,3 раза), по показателю «эффект уровня публикаций» отставание – 48%. Таким образом, с качественной стороны состояние и развитие наукоемких производств, с учетом системных факторов и предстоящих рисков нельзя оценить как удовлетворительное.

Сложившуюся ситуацию объясняю преимущественно внутренними причинами. Одна из самых серьезных – недостатки и стратегические ошибки в системе управления научными исследованиями и разработками, а также «ненаучные решения» в организации труда работников, занятых в сфере науки и образования. Это важно понять именно практически: состояние техники и технологии – результирующее человеческого фактора, личностного и коллективного носителя прогрессивных научных идей, энергий, организующих действий. Роль человеческого фактора в развитии всех сфер общественного производства трудно переоценить.

Обратимся к зарубежному опыту: большинство публикаций, охватывающих широкий спектр проблематики и методологии анализа и оценки наукоемкого потенциала реального сектора подчеркивают доминирующее значение человеческого фактора. Так, в аналитическом обзоре развития европейских инноваций специалисты из Датского Агентства по науке, технологиям и инновациям [11] структурируют типы инноваций, выделяя среди них «Product innovation», «Process innovation», «Marketing innovation», «Organisational innovation» и рассматривают их, прежде всего, как систему методов организационного совершенствования, связанных с использованием ресурсных возможностей человека. Они прямо пишут: «The talent of our current and future workforce is an intrinsic part of securing competitive advantage and a critical driver to stimulating growth» [12, p. 30].

Таким образом, лейтмотив современных зарубежных теорий оценки наукоемкого потенциала концентрирует поиск перспективных резервов повышения эффективности отдачи от человеческого потенциала – уникального источника инноваций и качества. В данном контексте в работах ученых и специалистов-практиков анализируется а) «knowledge management», б) the system of incentives work, в) the investment in vocational education, равно, как: инвестиции в производственный опыт, охрану труда, здоровье, в коммуникации и информацию, трудовую мобильность (Т.В. Schultz, G.S.Becker, S. Cohn и другие [13–16].

Научный интерес западных специалистов к предпринимательской активности диктует необходимость обращения к человеческому фактору, который непосредственно включается в контекст обсуждения теории и методологии инноваций (theory and methodology of innovative development of socio-economic systems), анализируется в русле оценки человеческих ресурсов в инновационном процессе (human resources within the innovative development context).

Следует отметить, что различие в подходах существенно: в зарубежных публикациях выражена философия инновационного процесса, которая базируется на многолетних исследованиях деятельности фирм и корпораций, формулируется через направленное осмысление сущности человеческого капитала, как решающего условия управления знанием, развитием, сохранением талантов, активностью и последующими эффективными результатами творчески организованного труда, что соответствует современной научной парадигме, отвечает потребности практики.

Особенность измерения инновационного потенциала в России состоит в том, что человеческий капитал преимущественно рассматривается как бы отдельным направлением в русле теории капитала, категории цены труда и, главное, – вне анализа и обобщения наработанного опыта отечественного производства. На фоне признания значимости человеческого ресурса для развития, вектор которого обозначился в стране сравнительно поздно (в начале текущего столетия), сохраняется предметная нацеленность на финансовые результаты и, в этой связи, ориентация на экономические оценки и операционные характеристики наукоемкого потенциала.

В зарубежных источниках комплексная оценка состояния активов производственного потенциала включает множество параметров интегративных категорий «удовлетворенность» и «мотивация», которые рассматриваются в качестве критериальных относительно уровня «капиталоотдачи» политики инноваций, а также методологий оценки компетенций (Competency Based Assessment). Так, авторы исследования [17] доказывают решающее значение социального самочувствия, как «вечной ценности» для сотрудников, а значит и руководства. Анализируя результаты социологических опросов, они выдвигают и доказывают гипотезу результативности, как функцию удовлетворенности. Именно «удовлетворенность», по их мнению, определяет моральное состояние сотрудников, их мотивацию и степень вовлеченности в процесс достижения результативности. Они выделяют в пространстве удовлетворенности структурное взаимовлияние таких факторов, как корпоративная культура, отношения с руководителем и внутри коллективные отношения, самостоятельность и независимость, содержание труда и другие. How to Measure organization Innovativeness? – под таким заголовком вышел в 2011 году обзор подходов к измерению инновационности организации. Среди критериальных атрибутов инновационности ключевым названо «знание» [18].

Корни, свойственные российской методологии с ее недооценкой роли инициативного сознания, разделяемых ценностей и знания, воплощенного в новых результатах, идеях, продуктах уходят в глубины

эволюции личности и в историю страны, где идеология инвестиций в развитие человека всегда уступала место инвестициям в производство. Отчасти, подобная «ориентация на издержки» объясняется объективным характером кардинальных изменений, которые произошли в составе кадров наукоемких производств за последние два с половиной десятилетия: ядро высокопрофессиональных рабочих и инженерных работников изменилось качественно, произошло вымывание кадров из наиболее сложных и уникальных профессий и специальностей в период вынужденных длительных остановов, сокращений и перепрофилизации производств. Обозначился серьезный разрыв в возможности рабочих династий передавать опыт замещающим поколениям, был ликвидирован институт наставничества, возникли диспропорции профессиональной адаптации. Реформа высшей школы не решила насущных проблем с повышением качества общекультурных и профильных компетенций у выпускаемых специалистов. Отсюда, – «профессиональная близорукость», заставшая возможность видеть в творческом основании человеческого капитала коренное звено, «взявшись за которое можно вытянуть всю цепь».

Совершенно очевидно: в теории и практике оценки наукоемкого потенциала многим российским исследователям недостает системности, единства понимания объекта, предмета и применяемых методик расчета количественно-качественных показателей, которые должны быть в итоге приведены к «нормальным», отраслевым стандартам, что позволило бы рационально использовать методологический инструментарий.

В этой связи, необходимо создать и апробировать на практике методологию измерения человеческого капитала в управлении инновационно-инвестиционным развитием. Важно при этом учитывать передовые модельные разработки западных специалистов. Они основаны на использовании ИТ-технологий и формализации сбора информации по этапам инновационного процесса, с промежуточной оценкой внутренних детерминант интеллектуального капитала, влияющих на способность предприятия к осуществлению эффективной инновационной деятельности.

### Литература

1. Инновационная деятельность в России: стратегические направления и механизмы : коллективная монография. – М. : Издательство ООО «Научный консультант», 2015. – 224 с.
2. Организационно-экономический механизм повышения эффективности функционирования промышленных предприятий : коллективная монография. – М. : Издательство ООО «Научный консультант», 2015. – 229 с.
3. Федеральная служба государственной статистики : официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
4. <http://base.garant.ru/194365/>
5. <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70006124/>
6. <http://www.i-regions.org/upload/gossovot.pdf>
7. [http://ecsocman.hse.ru/data/2013/07/17/1251235665/rjm\\_2\\_13\\_Prazdnichnykh.pdf](http://ecsocman.hse.ru/data/2013/07/17/1251235665/rjm_2_13_Prazdnichnykh.pdf)
8. <http://gasweek.ru/index.php/sobytiya/v-mire/466-sovremennoe-sostoyanie-i-problemy-razvitiya-otchestvennogo-mashinostroeniya>
9. [http://www.snto.ru/chto/upload/pdf/osnovi\\_politiki\\_2020\\_proekt.pdf](http://www.snto.ru/chto/upload/pdf/osnovi_politiki_2020_proekt.pdf)
10. [https://smartech.gatech.edu/bitstream/handle/1853/43538/Khvatova\\_GA08.pdf](https://smartech.gatech.edu/bitstream/handle/1853/43538/Khvatova_GA08.pdf)
11. [http://ufm.dk/en/publications/2014/files-2014-1/research-and-innovation-indicators-2014\\_web.pdf](http://ufm.dk/en/publications/2014/files-2014-1/research-and-innovation-indicators-2014_web.pdf)
12. [https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/237323/bis-13-1165-securing-jobs-and-a-stronger-economy-analytical-insights.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/237323/bis-13-1165-securing-jobs-and-a-stronger-economy-analytical-insights.pdf)
13. <http://www.ssc.wisc.edu/~walker/wp/wp-content/uploads/2012/04/schultz61.pdf>
14. <http://marbles.sonoma.edu/users/c/cuellar/econ421/humancapital.pdf>
15. <http://www.nber.org/chapters/c3730.pdf>
16. <http://timreview.ca/article/731>
17. <http://humanresources.about.com/od/Employee-Engagement/a/keys-for-improving-employee-satisfaction-and-engagement.htm>
18. <http://www.tiec.gov.eg/backend/Reports/MeasuringOrganizationInnovativeness.pdf>

Надійшла 11.09.2015; рецензент: д. е. н. Ржаніцина Л. С.

**ІНТЕГРАЛЬНИЙ ПОКАЗНИК РІВНЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ  
МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА: ЙОГО СКЛАДОВІ  
ТА ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ**

*У роботі запропоновано комплексну методику оцінювання рівня інноваційного розвитку машинобудівного підприємства. Визначено розрахунок інтегрального показника рівня інноваційного розвитку. На основі розглянутої методики проведено аналіз інноваційного розвитку чотирьох машинобудівних підприємств Хмельницького регіону.*

*Ключові слова: методика оцінки, інноваційний розвиток, інтегральний показник інноваційного розвитку, машинобудівні підприємства.*

I. P. SYDORCHUK  
Khmelnitskyi National University**THE INTEGRAL INDICATOR OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF MACHINE  
BUILDING ENTERPRISE: ITS COMPOSITION AND FEATURES OF EVALUATION**

*The paper offers a comprehensive methodology for evaluation of innovative development of engineering enterprise. Calculation of integral index of innovation development is determined. Basing on the offered methodology an analysis of innovative development of four engineering enterprises of Khmelnytskyi region carried out. The components of a system of indicators of integral index of innovative development are: logistical support, supply-side capacity, organizational and management level of production, research activity, intellectual potential, financial and economic support of innovative development, market opportunities, and efficiency of innovation activity. Thus, the advantages of the proposed method is the ability to analyze large amounts of data, taking into account the impact of incentive and adverse selected features on the final result of the level of innovative development and the possibility of combining the use of criteria and indicators of varying degrees of importance and research object at various levels.*

*Keywords: estimation procedure, innovative development, innovative activity, integrated indicator of innovative development, machine building enterprises.*

**Вступ.** Спроможність машинобудівного підприємства забезпечувати достатній рівень інноваційної активності без порушення стабільності виробництва визначається наявністю і поєднанням ряду факторів, що є об'єктами періодичного моніторингу, результати якого лягають в основу реалізованого інноваційного управління виробництвом. Специфіка вітчизняного підприємництва, яка тільки підступає до освоєння інноваційного бізнесу, не дозволяє повною мірою (без відповідної адаптації) використовувати існуючі в розвинених країнах методики оцінювання інноваційного розвитку, оскільки багато загальноживаних показників інноваційної активності (обсяг витрат на власні та зовнішні дослідження і розробки, патентно-ліцензійні стратегії, витрати на придбання ліцензій та структура ліцензійних платежів, розміри і джерела позикового капіталу, динаміка охоплення основних і суміжних ринків тощо) або взагалі не відслідковуються вітчизняними машинобудівними підприємствами, або мають другорядне значення у порівнянні зі звичними для господарської діяльності показниками валових витрат, обсягів виробництва, прибутку тощо.

Відсутність чіткої системи оцінки і моніторингу інноваційної діяльності машинобудівних підприємств є одним із «вузьких місць» сучасної політики інноваційного розвитку промислових підприємств. В умовах невизначеності навіть основних понять інноваційної сфери своєчасне діагностування негативних тенденцій і результатів прийняття рішень є проблематичним.

Таким чином, унаслідок новизни питання оцінки інноваційного розвитку машинобудівного підприємства та зазначеної вище вітчизняної специфіки виникає необхідність розробки критеріїв оцінювання та процедур їх використання, відповідних нашим умовам.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питанню ефективності інноваційної діяльності, визначення рівня інноваційного розвитку підприємства присвячені роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як М. Войнаренко, А. Кібіткін, Т. Кужда, Л. Малюта, О. Мороз, Л. Олейнікова, А. Череп, О. Череп [1–7] та інших. Однак недосконалість науково-прикладних розробок у цій сфері полягає у відсутності загально визначених критеріїв оцінювання рівня інноваційного розвитку машинобудівного підприємства, віддаленість результатів оцінки від тих результатів, які необхідні для побудови або коригування ефективної інноваційної стратегії підприємства, що не дозволяє визначити альтернативні напрями подальшого інноваційного розвитку машинобудівного підприємства.

**Мета і завдання дослідження.** Розробка та обґрунтування комплексної методики оцінювання інтегрального показника рівня інноваційного розвитку машинобудівного підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** У результаті дослідження різних наукових праць [1–7] визначено, що методика оцінювання інноваційного розвитку промислового підприємства повинна ґрунтуватися на основі комплексного підходу. Згідно із таким підходом можна виділити наступні об'єкти оцінювання рівня



інноваційного розвитку машинобудівного підприємства:

- матеріально-технічне забезпечення;
- виробничо-збутовий потенціал;
- організаційно-управлінський рівень виробництва;
- науково-дослідна активність;
- інтелектуальний потенціал;
- фінансово-економічне забезпечення інноваційного розвитку;
- ринкові можливості;
- результативність інноваційної діяльності.

Комплексна оцінка інноваційного розвитку включає в себе якісний та кількісний аналізи. Кожна група показників визначає конкретний бік інноваційного розвитку машинобудівного підприємства.

Підхід із кількісної точки зору є найбільш розповсюдженим і базується в основному на модифікації існуючих методик оцінки інноваційної діяльності. Їх відмінність проявляється лише в тому, що використовуються різні критерії, їх кількість. Тому частина показників у даній методиці виражається через коефіцієнти. Формули для їх розрахунку ґрунтуються на загальноприйнятих методах.

Разом із тим, існує багато факторів, які не піддаються кількісній оцінці. Ці фактори істотно впливають на формування результуючого показника і їх виключення є недопустимим. Тому якісна оцінка інноваційного розвитку є дуже важливою. Якісна оцінка дозволяє оцінити вплив інновацій на діяльність підприємства, а подальший кількісний аналіз покликаний цей вплив уточнити.

Враховуючи, що частина показників може мати тільки якісну оцінку, для визначення рівня інноваційного розвитку машинобудівного підприємства можна рекомендувати використання бальної оцінки його елементів. Така оцінка здійснюється за допомогою розробленої шкали балів кожного показника і коефіцієнтів, які визначають значимість кожного елемента у встановленні рівня інноваційного розвитку. Згідно з цією методикою кожному з перерахованих вище елементів інноваційного розвитку (і таким, що визначаються за допомогою коефіцієнтів, й іншим) присвоюється відповідна бальна оцінка.

Для присвоєння балів значенням коефіцієнтів пропонується наступна шкала оцінки: низький рівень значення показника – 0 балів; середній рівень – 0,5 балів; високий – 1 бал.

Критерії оцінки значень показників визначаються шляхом розрахунку, встановлені на основі середньогалузевих нормативів і середніх показників для галуззі, які оцінюються за допомогою експертних оцінок.

Для виділених вище об'єктів оцінювання інноваційного розвитку пропонується наступна система кількісних показників, яка найбільш детально і всебічно, на нашу думку, характеризує стан інноваційного розвитку машинобудівного підприємства та рівень використання основних видів ресурсів, що спрямовуються на реалізацію інноваційної діяльності.

Для характеристики матеріально-технічного забезпечення інноваційного розвитку пропонується сукупність наступних оціночних показників:

- питома вага нового обладнання в загальній вартості основних засобів виробничого призначення при показнику нижче 0,34 присвоюється значення нуль балів, від 0,34 до 0,4 – 0,5 балів, більше 0,4 – 1 бал;
- коефіцієнт майна призначеного для розробок та впровадження інновацій при значенні нижче 0,25 оцінюється нулем балів, від 0,25 до 0,3 – 0,5 балів, більше 0,3 – 1 бал.

Для характеристики виробничо-збутового потенціалу використовуються наступні показники і інтервали їх значень: частка інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції при показнику нижче 0,1 отримує нуль балів, від 0,1 до 0,45 – 0,5 балів, більше 0,45 – 1 бал.

Для визначення організаційно-управлінського рівня виробництва передбачено застосування наступних коефіцієнтів: коефіцієнт забезпеченості інтелектуальною власністю, значення якого менше 0,1 присвоюється нуль балів, від 0,1 до 0,15 – 0,5 і більше 0,15 – 1.

Для оцінювання стану фінансово-економічного забезпечення пропонується розрахунок наступних показників:

- коефіцієнт інноваційної місткості витрат оцінюється у нуль балів, якщо значення цього показника складає менше 0,4, при значенні від 0,4 до 0,8 – 0,5 балів, більше 0,8 – один бал;
- коефіцієнт власних коштів, спрямованих на інноваційну діяльність, значення якого нижче 0,3 оцінюється у нуль балів, від 0,3 до 0,6 – 0,5 балів, при вищому значенні – 1 бал;
- коефіцієнт державної участі у фінансуванні інновацій при значенні показника менше 0,2 присвоюється значення нуль балів, при значенні від 0,2 до 0,4 – 0,5 балів, більше 0,4 – 1 бал.

Для оцінювання науково-дослідної активності використовується наступна система показників та їх інтервальних значень:

- питома вага витрат на НДДКР у загальних витратах підприємства при значенні нижче 0,15 оцінюється нулем балів, від 0,15 до 0,35 – 0,5 балами, вище 0,35 – 1 балом;
- коефіцієнт ефективності НДДКР при значенні нижче 0,4 присвоюється нуль балів, від 0,4 до 0,6 – 0,5 балів, вище 0,6 – 1 бал.

Для характеристики інтелектуального потенціалу інноваційного розвитку машинобудівного підприємства у даній методиці визначено такі показники та інтервали їх значень:

– коефіцієнт персоналу, що має науковий ступінь, значення якого менше 0,1 присвоюється значення нуль балів, при значенні від 0,1 до 0,2 – 0,5 балів, більше 0,2 – 1 бал;

– частка персоналу, задіяного в інноваційних проектах, у загальній чисельності персоналу підприємства при значенні нижче 0,15 оцінюється у нуль балів, від 0,15 до 0,25 – 0,5 балів, вище 0,25 – 1 бал;

– середній рівень заробітної плати науково-технічних спеціалістів щодо середнього рівня заробітної плати по підприємству при умові нижче 0,15 оцінюється у нуль балів, від 0,15 до 0,25 – 0,5 балів, вище 0,25 – 1 бал;

– частка заохочувальних виплат працівникам для стимулювання інновацій у загальних витратах на оплату праці при умові нижче 0,15 оцінюється у нуль балів, від 0,15 до 0,25 – 0,5 балів, вище 0,25 – 1 бал;

– коефіцієнт освітнього рівня при показнику нижче 0,45 – оцінюється у нуль балів, від 0,45 до 0,5 – 0,5 балів, вище 0,5 – 1 бал;

– коефіцієнт спеціалізації та підвищення кваліфікації при умові нижче 0,15 оцінюється у нуль балів, від 0,15 до 0,25 – 0,5 балів, вище 0,25 – 1 бал.

Ринкові можливості машинобудівного підприємства щодо реалізації інноваційної продукції характеризуються наступними показниками:

– коефіцієнт ринкової новизни при значенні показника нижче 0,55 присвоюється значення нуль балів, при значенні від 0,55 до 0,6 – 0,5 балів, вище 0,6 – 1 бал;

– частка інноваційної продукції, реалізованої за межі України, якщо становить менше 0,25 отримує нуль балів, від 0,25 до 0,5 – 0,5 балів, більше 0,5 – 1 бал.

Результативність інноваційної діяльності визначається наступними показниками:

– коефіцієнт інноваційного прибутку при значенні нижче 0,25 отримує нуль балів, в інтервалі від 0,25 до 0,4 – 0,5 балів, вище 0,4 – 1 бал;

– коефіцієнт відносної ефективності інноваційної діяльності при значенні нижче 0,12 отримує нуль балів, в інтервалі від 0,12 до 0,25 – 0,25 балів, від 0,25 до 0,4 – 0,75 балів, вище 0,75 – 1 бал.

Рівень достатності якісних показників складових інноваційного розвитку машинобудівного підприємства (таких як раціональність використання каналів розподілу товарів, гнучкість цінової політики, рівень організаційної структури управління інноваційним розвитком, рівень якості конструкторської і технічної документації та ін.) пропонується вимірювати за шкалою від нуля до одиниці експертним методом:

– відповідно одиниця – стовідсоткова достатність параметра (дуже гарний стан, повністю відповідає нормативній моделі досягнення інноваційної цілі, – класифікується як дуже сильна сторона інноваційного розвитку підприємства);

– 0,75 – висока (хороший стан, задовольняє нормативи, не потребує змін – сильна сторона);

– 0,5 – задовільна (середній стан, потребує деяких обмежених змін, щоб довести до нормативних значень);

– 0,25 – низька (поганий стан, потребує суттєвих змін – класифікується як слабка сторона інноваційного розвитку підприємства);

– 0 – дуже низька (дуже поганий стан, вимагає радикальних змін – дуже слабка сторона).

Для комплексної системи оцінювання рівня інноваційного розвитку машинобудівного підприємства пропонується використовувати інтегральний показник, який розраховується за формулою:

$$PIP^{МП} = \sum (MTЗ + ВЗП + ОУРВ + ФЕЗ + НДА + ПП + РМ + РІД), \quad (1)$$

де МТЗ, ВЗП, ОУРВ, ФЕЗ, НДА, ПП, РМ, РІД – матеріально-технічне забезпечення, виробничо-збутовий потенціал, організаційно-управлінський рівень виробництва, фінансово-економічне забезпечення, науково-дослідна активність, інтелектуальний потенціал, ринкові можливості, результативність інноваційної діяльності відповідно.

$$PIP^{МП} = \sum [(m_1 \times k_{m1} + \dots + m_n \times k_{mn}) / n + (v_1 \times k_{v1} + \dots + v_n \times k_{vn}) / n + (o_1 \times k_{o1} + \dots + o_n \times k_{on}) / n + (f_1 \times k_{f1} + \dots + f_n \times k_{fn}) / n + (d_1 \times k_{d1} + \dots + d_n \times k_{dn}) / n + (i_1 \times k_{i1} + \dots + i_n \times k_{in}) / n + (r_1 \times k_{r1} + \dots + r_n \times k_{rn}) / n + (e_1 \times k_{e1} + \dots + e_n \times k_{en}) / n], \quad (2)$$

Кожній групі показників, що характеризують рівень інноваційного розвитку машинобудівного підприємства присвоюється певне значення вагового коефіцієнта, який визначається за допомогою експертів. Таким чином, групам відповідних складових інноваційного розвитку машинобудівного підприємства присвоюються наступні значення вагових коефіцієнтів: матеріально-технічне забезпечення – 0,122; виробничо-збутовий потенціал – 0,122; організаційно-управлінський рівень виробництва – 0,119; фінансово-економічне забезпечення – 0,132; науково-дослідна активність – 0,130; інтелектуальний потенціал – 0,120; ринкові можливості – 0,122; результативність інноваційної діяльності – 0,130.

Практичне застосування запропонованої вище методики оцінки рівня інноваційного розвитку промислового підприємства розглянемо на машинобудівних підприємствах Хмельницької області, а саме: ПАТ «Укрелектроапарат», ДП «Новатор», ПАТ «Завод «Темп», ДП «Красилівський агрегатний завод» (табл. 1).

Як видно з табл. 1, найгірший стан показника рівня інноваційного розвитку спостерігається на ПАТ «Завод «Темп». За шкалою, побудованою за принципом шкали Харрінгтона [7, с. 704], його значення наближено до мінімально допустимого рівня показника інноваційного розвитку. Машинобудівні підприємства ПАТ «Укрелектроапарат», ДП «Новатор», ДП «Красилівський агрегатний завод» теж мають не кращу позицію, оскільки потрапляння в дане інтервальне значення (0,37–0,63) свідчить про задовільний стан інтегрального показника рівня інноваційного розвитку. Підприємствам необхідно зміцнювати інноваційний потенціал, підвищувати показники інноваційної активності. Потрібні термінові додаткові інвестиції в інноваційну діяльність. Якщо підприємства не зможуть вплинути на інноваційний потенціал, є загроза переміститися на низький рівень інноваційного розвитку.

Таблиця 1

**Визначення рівня інноваційного розвитку машинобудівних підприємств Хмельницького регіону**

Машинобудівне підприємство	Групи системи показників інноваційного розвитку								
	МТЗ	ВЗП	ОУРВ	ФЕЗ	НДА	ІП	РМ	РІД	РІР <sup>МП</sup>
ПАТ «Укрелектроапарат»	0,092	0,106	0,105	0,026	0,097	0,050	0,079	0,049	0,604
ДП «Новатор»	0,061	0,092	0,101	0,026	0,098	0,072	0,072	0,049	0,571
ПАТ «Завод «Темп»	0,061	0,046	0,084	0,053	0,098	0,041	0,043	0,017	0,443
ДП «Красилівський агрегатний завод»	0,122	0,054	0,107	0,039	0,065	0,060	0,052	0,098	0,597
Примітки: МТЗ – матеріально-технічне забезпечення; ВЗП – виробничо-збутовий потенціал; ОУРВ – організаційно-управлінський рівень виробництва; ФЕЗ – фінансово-економічне забезпечення; НДА – науково-дослідна активність; ІП – інтелектуальний потенціал; РМ – ринкові можливості; РІД – результативність інноваційної діяльності; РІР <sup>МП</sup> – рівень інноваційного розвитку машинобудівного підприємства									

**Висновки.** Наведена методика розрахунку охоплює основні внутрішні процеси, які протікають у різних функціональних областях інноваційної діяльності машинобудівного підприємства. Перевагами запропонованої методики є можливість аналізу великих масивів даних, врахування стимулюючого і дестимулюючого впливу обраних ознак на кінцевий підсумок рівня інноваційного розвитку, можливість об'єднання і використання критеріїв та показників різного ступеня вагомості і об'єктів дослідження різного рівня. Визначення на основі даної методики інтегрального показника інноваційного розвитку машинобудівного підприємства дозволяє обґрунтувати правильність вибраного напрямку розвитку підприємства з позиції його сучасного інноваційного стану та сформованої системи управління, встановити, які чинники необхідно активізувати для виведення машинобудівного підприємства на більш високий рівень інноваційного розвитку.

**Література**

1. Інноваційний розвиток підприємств за умов ринку: аналіз та оцінки : монографія / М. П. Войнаренко, А. В. Череп, Л. Г. Олейнікова, О. Г. Череп. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 444 с.
2. Войнаренко М. П. Інноваційний потенціал промислових підприємств: сутність, структура, особливості оцінки та перспективи розвитку / М. П. Войнаренко, Р. В. Скалюк // Вісник Хмельницького національного університету. Екон. науки. – 2008. – № 1 (2). – С. 7–12.
3. Кибиткин А. И. Концептуальный подход к оценке инновационного развития предприятия / А. И. Кибиткин, М. Н. Чечурина // Вестник МГТУ. – 2011. – № 2 (14). – С. 427–434.
4. Кужда Т. І. Обґрунтування методу соціально-економічного оцінювання інноваційного розвитку машинобудівних підприємств / Т. І. Кужда // Економічний простір. – 2008. – № 9. – С. 156–161.
5. Малюта Л. Оцінювання рівня інноваційного розвитку промислового підприємства [Електронний ресурс] / Л. Малюта // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – № 1 (4). – Режим доступу : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11mlyrpp.pdf>.
6. Мингалева Ж. А. Оценка уровня инновационного развития предприятия / Ж. А. Мингалева, И. И. Платынок // Креативная экономика. – 2011. – № 4 (52). – С. 52–58.
7. Мороз О. С. Формування системи показників для оцінювання інноваційного розвитку підприємства / О. С. Мороз // Экономика Крыма. – 2012. – № 3 (40). – С. 263–266.
8. Сидорчук І. П. Методика комплексного оцінювання рівня інновационного розвитку машиностроительного підприємства / І. П. Сидорчук // Международный научный журнал «Экономика и предпринимательство» (Journal of Economy and Entrepreneurship), Москва. – 2014. – № 11 (52–2). – С. 701–704.

Надійшла 08.10.2015; рецензент: д. е. н. Войнаренко М. П.

УДК 336.1:504.064.4

А. А. ТЕРЕБУХ, Г. Я. ІЛЬНИЦЬКА-ГИКАВЧУК, О. П. МАКАР  
Національний університет «Львівська політехніка»**ФІНАНСУВАННЯ ПРИРОДООХОРОННИХ ЗАХОДІВ В УКРАЇНІ**

*Розглянуто джерела фінансування природоохоронних заходів в Україні, проведено аналіз капітальних інвестицій та поточних витрат на охорону навколишнього природного середовища та структури витрат. Виділено недоліки фінансування природоохоронних витрат з фондів охорони навколишнього природного середовища. Доведено необхідність використання позабюджетних джерел фінансування екологічної сфери в Україні, зокрема екологічних інвестицій, лізингу, екологічного страхування. Розглянуто суть даних інструментів. Виділено заходи з удосконалення фінансового механізму природоохоронного фінансування.*

*Ключові слова: фінансування, природоохоронні заходи, інвестиції, страхування, фонди охорони навколишнього природного середовища.*

А. А. TEREBUH, G. Y. ILNITSKA-GYKAVCHUK, O. P. MAKAR  
National University «Lviv Polytechnic»**FINANCING OF ENVIRONMENTAL MEASURES IN UKRAINE**

*The aim of the research - to consider the sources of financing of environmental activities in Ukraine, examine the capital investment and current expenditure on environmental protection and cost structure. Propose measures of improving financing of environmental activity. The main source of funding for environmental measures are own funds of enterprises, while the share of the state budget for environmental projects declined. The basic mechanism of public financing of environmental activities and programs have funds for Environmental Protection. These funds are not effective and have several disadvantages- dissipation of resources, improper use, low revenue base. Highlight shortcomings financing environmental spending from the funds of environmental protection. The necessity of using extra-budgetary sources of financing environmental sector in Ukraine, including environmental investments, leasing, environmental insurance are proved. The essence of these tools is considered. Thus, measures to improve the financial mechanism of nature using are highlighted.*

*Keywords: finance, environmental protection, investment, insurance, funds of environmental protection.*

**Постановка проблеми.** У зв'язку з зростанням негативного впливу господарської діяльності людей на навколишнє середовище, що привело до критичного погіршення його якості, забруднення екосистеми, і, як наслідок, погіршення умов проживання живих організмів, постало завдання охорони навколишнього природного середовища, раціонального використання природних ресурсів, забезпечення екологічної безпеки життєдіяльності людини як невід'ємна умова сталого розвитку людства. Однією з причин негативного навантаження на природне середовище є застарілі основні фонди, які через брак коштів модернізуються вкрай повільно. Крім того, на природоохоронні заходи виділяється недостатньо коштів. Тому проблема фінансування природоохоронної діяльності є важливою і потребує подальших досліджень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми фінансового забезпечення охорони навколишнього природного середовища досліджувалися у працях таких вітчизняних учених: О.О. Веклич, Л.Г. Мельник, О.Л. Кашенко, Н.В. Савчук, І.М. Синякевич, М.А. Хвесик, Л.М. Горбач, Ю.Г. Кулаковський, Г.Б. Погріщук та ін.

Мета роботи полягає у дослідженні ефективності фінансування природоохоронних заходів в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Закон України "Про охорону навколишнього природного середовища" визначає, що в Україні фінансування екологічних заходів здійснюється за рахунок: Державного бюджету України, місцевих бюджетів, коштів підприємств, установ та організацій, фондів охорони навколишнього природного середовища, добровільних внесків та інших коштів.

Державний бюджет України є вагомим інвестором природоохоронних програм. Починаючи з 1994 року, в Державному бюджеті виділено головний розділ «Охорона навколишнього природного середовища та ядерна безпека». У загальній сумі витрат на природоохоронні заходи роль державного бюджетного фінансування незначна і складала останніми роками від 2 до 3 %. В той же час витрати підприємств, установ та організацій становлять основу природоохоронного інвестування.

Так, за 2013–2010 роки капітальні інвестиції та поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища зросли з 13128 до 20377,8 млн грн, тобто на 55 %. Протягом 2013 р. на охорону навколишнього природного середовища підприємствами, організаціями та установами було витрачено 20377,8 млн грн, з яких 70% (14339 млн грн) – поточні витрати на охорону природи, пов'язані з експлуатацією і обслуговуванням засобів природоохоронного призначення, 30 % (6038,8 млн грн) – капітальні інвестиції, направлені на будівництво і реконструкцію природоохоронних об'єктів, придбання обладнання для реалізації заходів екологічного спрямування і 3,2 % (662,1 млн грн) – витрати на капітальний ремонт природоохоронного обладнання (табл. 1).

Основним джерелом фінансування екологічних заходів є власні кошти підприємств, тоді як частка

коштів державного бюджету на екологічні проекти скоротилася з 8,7 % у 2010 році до 1,3 % у 2013 році, що є негативно.

Таблиця 1

**Капітальні інвестиції та поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища, млн грн. [1]**

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Капітальні інвестиції та поточні витрати	13128	18490,7	20514	20377,8
у тому числі				
капітальні інвестиції	2761,5	6451	6589,3	6038,8
з них капітальний ремонт засобів природоохоронного призначення	498	843,6	635	662,1
поточні витрати	10366,6	12039,7	13924,7	14339
Індекси витрат на охорону навколишнього природного середовища у % до попереднього року	118,6	140,8	110,9	99,3
Частка витрат на охорону навколишнього природного середовища за рахунок коштів держбюджету, %				
у капітальних інвестиціях	8,7	4,4	1,4	1,3
у поточних витратах	2,7	2,6	2,5	2,6

Із загальної суми капітальних інвестицій у 2013 році понад 40 % направлено на охорону атмосферного повітря, 27,8 % на радіаційну безпеку, 13,8 % – на очищення зворотних вод (табл. 2). В структурі поточних витрат найбільша частка витрат спрямована на очищення зворотних вод (43,1 % в 2013 році), поводження з відходами – 33,8 %, охорону атмосферного повітря – 9,9 %.

Таблиця 2

**Структура капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища, % [1]**

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Усього	100	100	100	100
За напрямками на				
охорону атмосферного повітря	41,3	39,3	37,4	40
очищення зворотних вод	26,5	11,2	12,8	13,8
поводження з відходами	17,2	18,4	11,1	11,8
захист і реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод	11,6	9,9	8,2	5,4
зниження шумового і вібраційного впливу	0,4	0,6	0,5	0,5
збереження біорізноманіття	0,7	0,2	0,2	0,4
радіаційну безпеку	0,1	19,8	29,2	27,8
науково-дослідні роботи природоохоронного спрямування	0,3	0,2	0,1	0,1
інші напрями	1,9	0,4	0,5	0,2

Базовим механізмом державного фінансування природоохоронних заходів та програм є фонди охорони навколишнього природного середовища, які створюються з метою концентрації грошових коштів для цільового фінансування екологічних потреб. На сьогодні запроваджено Державний, республіканський Автономної Республіки Крим та місцеві фонди охорони навколишнього природного середовища у складі відповідних державних бюджетів.

Кошти таких фондів утворюються за рахунок: частини екологічного податку згідно із законом; добровільних внесків підприємств, установ, організацій, громадян та інших надходжень; частини грошових стягнень за шкоду, заподіяну порушенням законодавства про охорону навколишнього природного середовища в результаті господарської та іншої діяльності [2].

Проте дані фонди мають наступні недоліки [2; 3]:

1. Велика кількість місцевих екологічних фондів приводить до розпорошення коштів і неефективного їх використання.

2. Кошти з цих джерел переважно спрямовуються на поточні витрати, а не на капітальні видатки. В умовах економічної кризи, що переживає Україна, немає підстав сподіватися на збільшення бюджетних видатків.

3. В Україні недостатньо ефективна система управління екологічними фондами, недосконалий порядок збору коштів з платників екологічних податків.

4. Кошти не завжди використовуються за призначенням через відсутність юридичної відповідальності їх розпорядників.

5. Видатки фондів здійснюються лише у формі гранту (безповоротної грошової допомоги), що призводить до великої кількості бажаючих отримати «легкі» кошти і не стимулює їх до ефективного використання коштів.

6. Дохідна база фондів є досить малою.

Виходячи із нестачі бюджетних коштів на фінансування екологічних заходів, постає нагальне завдання щодо розвитку саме позабюджетних джерел та створення нового механізму фінансування екологічної сфери в Україні.

На сьогодні питання забезпечення раціонального природокористування та охорони довкілля вирішуються не тільки їх державним фінансуванням, але й залученням більш ємних важелів – екологічних інвестицій (або екологічно орієнтованих інвестицій). Останні являють собою усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в господарську діяльність і спрямовані на зниження, ліквідацію негативного антропогенного впливу на довкілля, збереження, поліпшення і раціональне використання природно-ресурсного потенціалу територій, забезпечення екологічної безпеки в країні [4].

В умовах обмеженості джерел формування інвестиційних ресурсів як на рівні підприємств, так і на рівні держави з метою активізації екологічного інвестування слід створити сприятливе середовище для екологізації інвестиційної діяльності. Це в свою чергу передбачає удосконалення природоохоронного та інвестиційного законодавства, зокрема у сферах податкової, кредитної і цінової політики.

Перспективним інструментом екологічної політики є екологічна боргова конверсія, що передбачає обмін боргових зобов'язань на виконання природоохоронних заходів, які повинен здійснити боржник. Тобто підприємствам, які мають значні борги по екологічних платежах, можна їх зарахувати в рахунок здійснення природоохоронних інвестицій [3].

Одним із таких перспективних шляхів вирішення проблеми інвестування природоохоронної діяльності може стати лізинг. Екологічний лізинг – це специфічний лізинг, об'єктом якого може бути будь-який вид матеріальних цінностей (рухоме та нерухоме майно) екологічного призначення. Об'єктом екологічного лізингу можуть бути: технології, обладнання, установки, машини, які дозволяють більш раціонально використовувати природні ресурси, виробляти екологічно чисту продукцію та зменшити шкідливий вплив на стан навколишнього природного середовища [5].

До числа перспективних фінансових інструментів природоохоронної діяльності слід віднести страхування екологічних ризиків (екологічне страхування), яке передбачає виплату компенсації страховими компаніями у випадку нанесення екологічних збитків.

Так, екологічне страхування – це інструмент екологічної політики, який передбачає перекладення фінансової відповідальності за непередбачувану екологічну шкоду на страхові компанії [2]. Страхові операції можуть бути одним з джерел фінансування екологічних заходів.

У Законі України "Про охорону навколишнього природного середовища" зазначено, що в Україні здійснюється добровільне і обов'язкове державне страхування громадян і їх майна, майна і прибутків підприємств, установ і організацій у разі збитку, заподіяного внаслідок забруднення навколишнього природного середовища і погіршення якості природних ресурсів.

Екологічне страхування включає такі види [6]:

1. Страхування відповідальності власників джерел підвищеної екологічної небезпеки на випадок аварійного забруднення навколишнього середовища.

2. Страхування природних об'єктів на випадок настання надзвичайних екологічних ситуацій.

3. Особисте страхування життя, здоров'я громадян на випадок настання аварійного забруднення навколишнього середовища.

Створення ринку екологічних послуг вимагає формування страхових фондів. У систему страхових екологічних фондів необхідно включити: державний страховий екологічний фонд; екологічні фонди страхових компаній.

Державний страховий екологічний фонд може бути сформований за рахунок відрахувань страхових компаній, відрахувань підприємств, що формують свої власні страхові фонди, відрахувань з фондів взаємного екологічного страхування, створених об'єднаннями підприємств на галузевій або регіональній основі, а також фінансових джерел, акумульованих через систему оподаткування і штрафів. За рахунок засобів цього фонду повинен забезпечуватися страховий захист інтересів третіх осіб від спричинення їм збитку аварійним забрудненням навколишнього середовища у разі, коли відповідальність страховика не настає, а також здійснюється фінансування превентивних заходів на національному рівні.

Екологічні фонди страхових компаній можуть формуватися за рахунок внесків страхувальників і забезпечувати їх страховий захист при постійних і одиничних випадках забруднення навколишнього середовища, а також економічне стимулювання екологічно безпечних виробництв.

Екологічне страхування можна вважати одним з способів пошуку коштів для фінансового забезпечення екологічних проєктів як на рівні держави, так і в регіонах. Для активного його розвитку в

Україні слід прийняти Закон України „Про екологічне страхування”, в якому визначити екологічні ризики, встановити порядок здійснення обов’язкового екологічного страхування, передбачити добровільне страхування, визначити організаційні засади екологічного страхування та інші важливі питання.

**Висновки.** З метою розвитку фінансового механізму природокористування та природоохоронної діяльності необхідно удосконалити нормативно-правову базу з питань фінансування, оподаткування природоохоронної діяльності; реформувати систему фондів охорони навколишнього природного середовища; удосконалити нормативно-правову базу з питань природокористування; збільшити податкове навантаження на ті види діяльності та форми споживання, що є екологічно шкідливими для суспільства; стимулювати розвиток позабюджетних джерел фінансування природоохоронної діяльності, зокрема лізингу, екологічних інвестицій, боргової конверсії, страхування тощо.

### Література

1. Статистичний щорічник України за 2013 р. / за ред. О.Г. Осауленка. – К. : ТОВ «Вид-во Консультант», 2014. – 531 с.
2. Хвесик М.А. Економіко-правове регулювання природокористування : монографія / М.А. Хвесик, Л.М. Горбач, Ю.П. Кулаковський. – К. : Кондор, 2004. – 524 с.
3. Синякевич І.М. Екологічна політика: Стратегія подолання глобальних екологічних загроз / І.М. Синякевич. – Львів : ЗУКЦ, 2011. – 332 с.
4. Андреева Н. Н. Экологоориентированные инвестиции в системе обеспечения ресурсно-экологической безопасности / Н. Н. Андреева, С. К. Харичков. – Одесса : Ин-т рынка и эконом.-эколог. исслед., 2000. – 196 с.
5. Економіка природокористування : навчальний посібник / [С.В. Князь, М.Т. Бець, Г.Я. Ільницька-Гикавчук, О.П. Макар, Н.П. Яворська]. – Львів : ТзОВ «Ліга-Прес», 2014. – 315 с.
6. Козьменко О.В. Страховий ринок України в контексті сталого розвитку / О.В. Козьменко. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 350 с.

Надійшла 16.10.2015; рецензент: д. е. н. Римар М. В.

## МЕТОДИКА ВИЯВЛЕННЯ ФУНКЦІЇ ЦІННОСТІ ІНВЕТОРІВ

*У статті розглянута методика оцінки функції цінності інвесторів. Функцію цінності автор пропонує виявляти, шляхом вибору між ризиковим та безризиковим еквівалентом. Методика була застосована на групі респондентів різної статі, віку та рівня доходу. У роботі підтверджено, що поведінку індивідів можна описати за допомогою принципів теорії перспектив, тобто існує схильність до ризику в умовах втрат та несхильність до ризику в умовах ймовірних вигод. Автор аналізує страх втрат респондентів, залежно від групи доходу, віку та статі. У статті доведено необхідність диверсифікувати інвестиційні продукти залежно від страху втрат інвесторів.*

*Ключові слова: теорія перспектив, функція цінності, страх втрат.*

## THE ELICITATION METHOD OF THE INVESTORS' VALUE FUNCTION

*In the paper it was considered the method of value function elicitation. The method is based on the choices between risky and riskless choices. The method is consisted with prospect theory principles. The author confirms that individuals act due to the prospect theory rules. That means that people are risk averters in domain of gains and risk seekers in domain of losses. Moreover individuals feel loss aversion. To eliminate the value function it was proposed the system of questionnaire. The questionnaire was applied on Ukrainian group of respondents. The survey confirmed the respondent's risk aversion in domain of gains and risk seeking in domain of losses. The method helps to identify the level of loss aversion. Loss aversion was different depends on age, sex and returns of respondents. The rate of loss aversion was higher for the experimental group than for respondents from developed countries. The author made the conclusion, that this method is useful for investments companies. To meet their clients' needs they could eliminate the value function of their clients and propose risky products depends on their loss aversion level.*

*Keywords: prospect theory, value function, loss aversion.*

**Постановка проблеми.** Традиційна фінансова теорія стверджує, що інвестор, приймаючи рішення в умовах ризику, максимізує свою очікувану корисність. Проте, використання функції очікуваної корисності для прийняття інвестиційних рішень приводить до суперечливих результатів [1–3]. Рекомендації на основі максимізації очікуваної корисності можуть не відповідати інтересам інвесторів. Дослідження вчених довели, що на практиці поведінка інвесторів відповідає принципам теорії перспектив. Основними положеннями теорії перспектив є такі: по-перше, інвестори максимізують функцію цінності, при чому цінність визначається як зміна багатства щодо репрезентативної точки (вигоди чи втрати); по-друге, функція цінності характеризується схильністю до ризику в умовах втрат та несхильністю до ризику в умовах вигод, по-третє, інвестор відчуває страх втрат, тобто є більш чутливим до втрат, ніж до вигод. Тому, важливо розглянути методи оцінки функції цінності з метою використання результатів для аналізу інвестиційних продуктів з точки зору цінності для інвестора.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Методи виявлення функції цінностей розглянуті в дослідженнях багатьох вчених. Основна складність використання запропонованих методів обчислення функції цінностей полягає в тому, що такі методи як еквіваленти ймовірності, гарантований еквівалент та еквівалент лотереї [4, 5] не враховують зваження ймовірностей і страху втрат. Метод обміну П. Вокера і Д. Деніфа стійкий до зваження ймовірностей, але не враховує страху втрат [6]. Оцінка корисності повинна враховувати, що зваження ймовірностей може бути різним в перспективі одержання вигоди і втрат. Тому, такі вчені як А. Тверські і Д. Канеман, А. Бойї використовували параметричні методи зваження ймовірностей при обчисленні функції цінності [7, 8].

Вчені М. Абдулаї та ін. запропонували непараметричні методи ідентифікації функції цінності, які не потребують припущень щодо характеру функції, зваження ймовірностей та страху втрат. Непараметричні методи мають три основні переваги над параметричними. По-перше, оцінена функція стійка до припущень щодо її форми та зваження ймовірностей. По-друге, процес оцінки дає можливість зрозуміти психологічні процеси, які лежать в основі вибору між перспективами. По-третє, прямий зв'язок між вибором та корисністю дозволяє уникнути суперечностей у вимірі корисності, що важливо в умовах прийняття ринкових рішень. Суперечності можуть бути розглянуті як окрема група рішень та визначено особливості їх прийняття. Недоліком непараметричних методів є те, що необхідна більша кількість питань для ідентифікації функції корисності, в також можуть виникати суттєві відхилення в відповідях респондентів [9].

Розглянувши методи, запропоновані різними вченими, необхідно запропонувати такий метод оцінювання, який з одного боку, дозволить використати переваги параметричних методів, а з іншого боку спростити систему питань для швидкого отримання результатів опитувань інвесторів.

**Мета статті** полягає у розробці та обґрунтуванні методу оцінки функції цінності інвесторів.



**Виклад основного матеріалу дослідження.** У нашому дослідженні, ми пропонуємо використовувати метод, який дозволяє виявити еквіваленти ризиковим сумам, а зваження рішення відбуваються щодо однієї конкретної ймовірності. Це дозволить зменшити кількість обчислень та розширити можливості застосування теорії перспектив в емпіричних дослідженнях та при прийнятті практичних рішень. Для виявлення функції цінностей, ми використовували степеневу функцію, яка найкраще підходить для цих цілей [10].

Для того, щоб ідентифікувати функцію цінностей, особа формує вибір між двома перспективами, одна з яких – ризикова, інша – безризикова. Результати наших обчислень дійсні для початкової та кумулятивної версії теорії Д. Канемана і А. Тверські [7, 11].

Нехай, перспектива  $(x, p; y)$  приносить дохід  $x$  з ймовірністю  $p$  і дохід  $y$  з ймовірністю  $1-p$ . Особа надає перевагу певній перспективі, в такому випадку використаємо символи  $\succ, \succsim, \sim$  для позначення строгої переваги, слабкої переваги та індивідуальності. Дохід виражений дійсними числами. Перевага надається вищому доходу. Якщо,  $x=y$ , чи  $p=0$ , чи  $p=1$  – перспектива безризикова, в іншому випадку – ризикова. Дохід виражений зміною доходу щодо реферативної точки. В нашому дослідженні ми припускаємо, що реферативною точкою є 0, тоді вигоди – перспективи, які приносять додатний дохід, втрати – від’ємний дохід.

Особа оцінює кожен перспективу та вибирає ту, яка має найвищу загальну цінність. Загальна цінність перспективи може бути виражена трьома функціями: функція ймовірних вигод  $w^+$ , функція ймовірних втрат  $w^-$  та функція цінності  $V$ . Функції  $w^+$  та  $w^-$  відображають зважені функції ймовірностей. Функції зростаючі та характеризуються такими особливостями  $w^+(0) = w^-(0) = 0$  та  $w^+(1) = w^-(1) = 1$ . Функція цінності відображає цінність кожного з результатів. Функція зростаюча і відповідає  $V(0)=0$ .

Оцінка перспективи залежить також від знаку результату. Корисність перспективи  $(x, p; y)$  може бути виражена як

$$w^s(p)(V(x) - V(y)) + V(y), \quad (1)$$

де  $s=+$  для вигод і  $s=-$  для втрат. Тобто, особа, яка приймає рішення, виграє принаймні цінність  $V(y)$ , незважаючи на ймовірність перспективи та може отримати додаткову вигоду від  $w^s(p)(V(x) - V(y))$ . Для того, щоб уникнути впливу на розрахунки особливостей функції кумулятивної теорії перспектив, таких як субадитивність та субдоставність, в нашому дослідженні ми будемо використовувати ймовірність  $p=1/2$ .

Наступною важливою особливістю, яку необхідно врахувати при обчисленні функції цінності інвесторів є страх втрат. Сучасні емпіричні дослідження функції цінностей, як правило, підтверджують присутність страху втрат. Проте, обчислені значення коефіцієнту суттєво відрізняються, оскільки існує проблема дефініції страху втрат. Розглянемо це питання детальніше.

Вчені Д. Канеман і А. Тверські страх втрат визначали як нерівність між корисністю в зоні вигод та втрат  $-V(-x) > V(x)$ , для всіх перспектив  $x > 0$ . Тобто, коефіцієнт страху втрат може бути визначений як середнє чи медіана відношення  $-V(-x)/V(x)$  для відповідних  $x$  [11]. У своїй кумулятивній теорії вчені запропонували розраховувати індекс страху втрат як відношення цінності від втрати одиниці грошей до цінності від її отримання  $-V(-\$1) > V(\$1)$  [7].

В. Коберлін і П. Вакер визначали коефіцієнт страху втрат як відношення корисності від позитивної зміни доходу  $V'_+(0)$  до негативної  $V'_-(0)$  щодо репрезентативної точки, яка дорівнює нулю, тобто  $-\frac{V'(-1)}{V'(1)}$

[12]. Даний підхід є частковим випадком дефініції Д. Канемана і А. Тверські, для тих значень  $x$ , які проходять через точку 0. Таке ж визначення поняття використовували Бенартці С. і Галер Р. [13].

П. Вакер і А. Тверські у своїх дослідженнях пропонували строгу дефініцію страху втрат як відношення  $-V'(-x) \geq V'(x)$ , для всіх  $x > 0$ , тобто нахил функції цінності в умовах втрат є не меншим, ніж її нахил в умовах вигоди. Вчені пропонують визначати коефіцієнт страху втрат як середнє чи медіана відношення похідних  $\frac{V'(-x)}{V'(x)}$  [14].

Числове значення коефіцієнта страху відрізняється у різних дослідженнях, в зв'язку з підходами до його дефініції. Деякі результати визначалися як середні значення, інші як медіанні. У таблиці 1 відображено обчислені значення коефіцієнту страху втрат та їх дефініції. Х. Блайхорд, Л. Пінко, П. Вакер визначили два коефіцієнти страху втрат, використовуючи різні бази даних [3]. А. Буйї та ін. дослідили значення коефіцієнту страху втрат для високої і низької суми перспективної винагороди [8].

Кожен з дослідників використовував параметричні припущення щодо функції корисності та зваження ймовірності. Тому, результат обчислення коефіцієнта залежав від особливостей припущень. Крім того, використовувалися різні означення поняття страху втрат. Тому, порівнювати отримані коефіцієнти між собою складно.

Оскільки, означення М. Абдулаї не передбачає додаткових припущень щодо розподілу ймовірностей та форми функції, а також співставний з оригінальною та кумулятивною функцією теорії

перспектив, використаємо його для оцінки страху втрат як медіанного відношення цінності негативних перспектив до цінності позитивних перспектив  $-V(-x)/V(x)$ .

Таблиця 1

## Обчислені значення страху втрат

Вчені	Визначення	Перспективи	Результати
А. Тверські, Д. Канеман (1979) [11]	$\frac{V(-x)}{V(x)}$	Гроші	2.25
А. Тверські, Д. Канеман (1992) [7]	$\frac{V(-1)}{V(1)}$	Гроші	2.25
Х. Блайхорд, Л. Пінко, П. Вакер (2001) [3]	$\frac{V(-x)}{V(x)}$	Здоров'я	2.17 3.06
М. Абдулаї та ін. (2007) [9]	$\frac{V(-x)}{V(x)}$	Гроші	1.72 2.15*
	$\frac{V'(-x)}{V'(x)}$		1.53 2.02*
	$\frac{V'_\uparrow(0)}{V'_\downarrow(0)}$		2.52 4.99*
А. Буйї (2006) [8]	$\frac{V'_\uparrow(0)}{V'_\downarrow(0)}$	Гроші	1.79* 1.74*

\* середні значення, в іншому випадку – медіанні.

Визначення форми функції цінності доцільно здійснювати у два етапи. На першому етапі необхідно обчислити цінність в зоні вигод, а на другому етапі – в зоні втрат. Мета експерименту – знайти відповідний гарантований еквівалент до кожної ризикової перспективи. Гарантовані еквіваленти для різних сум не пов'язані між собою, тому це дозволить уникнути помилок у обчисленні.

Розглянемо метод обчислення функції цінності на основі дослідження функції цінності працівників та студентів Східноєвропейського національного університету. Респонденти були поділені за статтю, віком та рівнем доходу. Статева структура включала 26 жінок та 20 чоловіків. Вікова структура охоплювала 26 осіб, віком до 25 років, 12 осіб віком 25–35 років та 8 осіб, віком 35 і більше років. Місячний дохід до 4000 грн характерний для 27-и, 4000-8000 грн для 9-и та вище 8000 грн – для 10-и респондентів.

Індиферентні суми визначалися на основі бінарних виборів з ймовірностями  $p_{\text{виграш}} = p_{\text{втрат}} = 1/2$ . Вибір відбувався між двома перспективами, одна з яких – ризикова, інша – безризикова. Перший вибір суми представлявся таким чином, що перспективи мали однакову очікувану цінність. Залежно від першого вибору збільшувалася чи зменшувалася гарантована сума, яка була кратна десяти. Гарантована сума визначалися як половина зміни суми у попередньому питанні. В результаті трьох етапів визначалася сума, яка індиферентна ризиковому вибору. Приклад етапів оцінки індиферентних сум респондентами подано в таблиці 2.

Таблиця 2

## Приклад етапів оцінки індиферентних сум

Етапи	Вибір в умовах вигоди	Вибір в умовах втрат
1	(1000; ?; 0) чи <b>500</b>	<b>(-4000; ?; 0)</b> чи -2000
2	<b>(1000; ?; 0)</b> чи 250	(-4000; ?; 0) чи <b>-1000</b>
3	(1000; ?; 0) чи <b>375</b>	<b>(-4000; ?; 0)</b> чи -1500
Індиферентна сума	312,5	-1250

Індиферентна сума визначалася шляхом вибору, а не прямим опитуванням респондентів щодо їх вподобань, тому що прямі опитування приводили до значних невідповідностей у результатах інших дослідників [15].

У процесі експерименту респонденту було запропоновано шість сум, три з яких пов'язані з вибором в зоні вигод, інші три – в зоні втрат (таблиця 3). Суми були значними, по відношенню до доходів респондентів, для того, щоб виявити випуклість функції, оскільки для малих сум функція цінностей лінійна [6].

Для визначення функції корисності ми використовували степеневу функцію. Степенева функція втрат визначалася як  $x^\alpha$ , а для втрат  $-(-x^\beta)$ , коли  $\alpha, \beta > 0$ . Для вигод (втрат) функція увігнута,

якщо  $\alpha < 1, (\beta < 1)$ , лінійна, якщо  $\alpha = 1, (\beta = 1)$ , і випукла, якщо  $\alpha > 1, (\beta > 1)$ . Коефіцієнт страху визначався як медіанне значення відношення  $-V(-x)/V(x)$ .

Таблиця 3

## Еквівалентні суми для визначення функції цінності, грн.

	Номер вибору					
	1	2	3	4	5	6
x	(1000; ?; 0)	(4000; ?; 0)	(8000; ?; 0)	(-1000; ?; 0)	(-4000; ?; 0)	(-8000; ?; 0)
y	500	2000	4000	-500	-2000	-4000

На основі обчислення степені функцій ми класифікували респондентів, залежно від їх відношення до ризику в перспективі вигод і перспективі втрат. В перспективі вигоди, респондента відносили як неохочого до ризику, якщо степінь нижче 1, в перспективі втрат – вище 1 і навпаки.

Якщо гарантований еквівалент для кожної з відповідей був нижчим, ніж очікувана цінність перспективи – особа не схильна до ризику, якщо гарантована сума вища – схильна до ризику. Якщо на 4 з 6 запропонованих відповідей характеризують неохочість до ризику, особа класифікується як неохоча до ризику.

Обчислення коефіцієнту страху особи проводилося на основі медіанного значення трьох визначених коефіцієнтів страху втрат. Якщо коефіцієнт  $\lambda > 1$ , респондент відчуває страх втрат, якщо  $\lambda < 1$  респондент шукає вигоди.

Значимість результатів оцінена за допомогою критерію Вілкоксона і критерію Фрідмана (для порівняння двох змінних). Біноміальний тест використовувався для оцінки різниць між пропорціями.

Таблиця 4 відображає медіанні відповіді для 18 питань щодо еквівалентних рівнів та їх міжквартильний розмах. Результати свідчать, що основною моделлю є неохочість до ризику в умовах вигод та схильність до ризику в позиції втрат. В зоні вигод 78.26 % відповідей виражали неохочістю до ризику, 65.22% виражали схильність до ризику в умовах втрат. Гарантовані суми в умова вигод мали ширший діапазон, ніж в умовах втрат. Тобто, інвестори діяли за принципами функції цінності теорії перспектив.

Таблиця 4

## Медіанні гарантовані еквіваленти (абсолютні значення)

Питання	Вигоди	Втрати
1	375 (187.5-562.5)*	-312.5 (-437.5-187.5)*
2	750 (375-1750)*	-1250 (-2750- (-250))*
3	1500 (500-3500)*	-2500 (-5500-(-1500))*

\*міжквартильний розмах

На рисунку 1. відображена функція цінності, яка розроблена на основі медіанних даних таблиці 4. Функція цінності увігнута для вигод і для втрат та має більший нахил у полі втрат, що свідчить про різну схильність до ризику в умовах вигод/втрат та відповідає постулатам теорії перспектив.

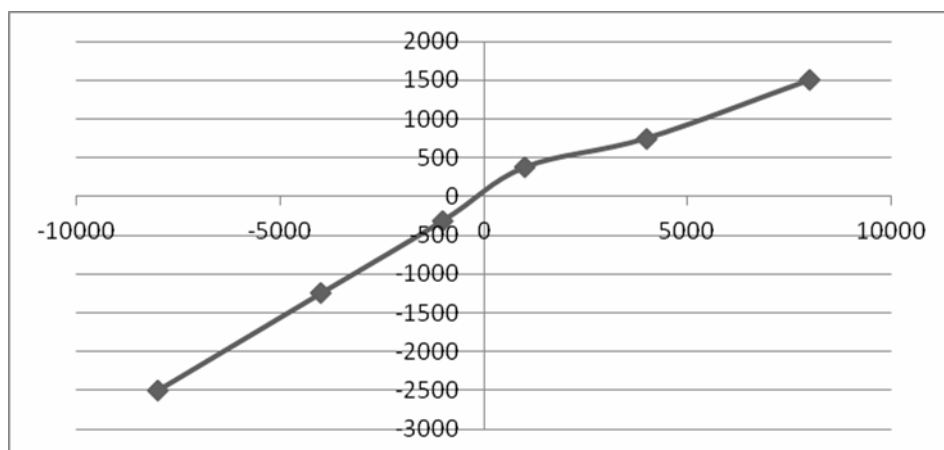


Рис. 1. Функція цінності на основі медіанних даних респондентів

В таблиці 5 відображено диверсифікація осіб залежно від відношення до ризику в умовах перспективи вигоди і втрат. Несхильність до ризику переважала в позиції вигод, різниця між несхильними та схильними до ризику статистично значима ( $p < 0.001$ ). В перспективі втрат результати варіюють більше. Хоча схильність до ризику переважає, різниця між кількістю осіб схильних та несхильних до ризику була статистично незначима ( $p = 0.087$ ). Частка осіб, які несхильні до ризику і в позиції вигод і в позиції втрат статистично суттєво ( $p = 0.064$ ) не відрізнялася від частки осіб, які несхильні до ризику в умовах вигод та схильні в умовах втрат.

Таблиця 5

**Класифікація осіб залежно від відношення до ризику**

	Втрати			
		Несхильний до ризику	Схильний до ризику	Загалом
Вигоди	Несхильний до ризику	13	23	36
	Схильний до ризику	3	7	10
	Загалом	16	30	46

В таблиці 6 розраховані медіанні коефіцієнти страху втрат з припущеннями про різні значення випуклості функцій. Для випуклості функції  $\alpha = 0.88$ , медіанне значення страху втрат мінімальне та становить 1.568. Для  $\alpha = 1.10$  страх втрат найвищий та становить 1.754.

Як свідчать результати розрахунків, підтверджується гіпотеза про високий страх втрат респондентів на ринках, що розвиваються. Рівень страху втрат для українських респондентів становив 1.667, тоді як на розвинених ринках коефіцієнт становив 1.53 за дослідженнями М. Абдулаї та ін. (2007) [9].

Таблиця 6

**Медіанні коефіцієнти страху втрат, залежно від значень увігнутості функції цінності**

Значення	Для еквіваленту 1000	Для еквіваленту 4000	Для еквіваленту 8000	Медіанне значення
Медіанні значення $\alpha = 0.88$	1.568	1.568	0.853	1.568
Медіанні значення $\alpha = 1$	0.833	1.667	1.667	1.667
Медіанні значення $\alpha = 1.10$	1.754	1.754	0.817	1.754

У індивідуальних результатах респондентів було виявлено, що чим вищий грошовий еквівалент, тим вища чутливість втрат, порівняно з виграшем. Для еквіваленту 1000 грн характерний пошук виграшу, оскільки коефіцієнт  $\lambda < 1$ . Для суми 4000 грн страх втрат дорівнював одиниці, а для 8000 грн – 1,57.

Для кожної групи респондентів рівень страху втрат відрізнявся. Значення страху втрат у чоловіків становив 1.667 та вищий, ніж для жінок 1.167 (табл. 7).

Таблиця 7

**Медіанні коефіцієнти страху втрат залежно від статевої структури**

Значення	Для еквіваленту 1000	Для еквіваленту 4000	Для еквіваленту 8000	Медіанне значення
Значення для жінок	0.833	1.167	2.333	1.167
Значення для чоловіків	1.250	1.667	1.667	1.667

Розподіл за віковою структурою показав, що рівень страху втрат опитаних осіб зростає з віком (табл. 8).

Таблиця 8

**Медіанні коефіцієнти страху втрат залежно від вікової структури**

Значення	Для еквіваленту 1000	Для еквіваленту 4000	Для еквіваленту 8000	Медіанне значення
Значення для осіб віком до 25 років	0.714	0.714	0.714	0.714
Значення для осіб віком 25–35 років	1.667	1.667	1.667	1.667
Значення для осіб віком 35–50 років	2.000	3.333	6.000	3.333
Значення для осіб віком від 50 років	2.000	3.333	3.000	3.000

У респондентів віком до 25 років страх втрат відсутній, про що свідчить значення коефіцієнту, яке є меншим 1. Для осіб віком від 25 до 35 років страх втрат становив 1.667. Варто зазначити, що вікова група 35 років є цільовою групою для інвестування, оскільки характеризується найвищим рівнем доходу. Проте, рівень страху втрат 3.33 є дуже високим, що зумовлює низький рівень інвестування. Для осіб віком від 50 років страх втрат знизився до 3.00.

Згідно з результатами дослідження, залежність страху втрат від доходу має U-подібну форму (таблиця 9). Тобто страх втрат відсутній для групи респондентів з середнім доходом. Для осіб з низьким та високим доходом є порівняно вищим та становить 3.00 для осіб з місячним доходом до 2000 грн та 1.667 для осіб з доходом понад 4000 грн.

Таблиця 9

**Медіанні коефіцієнти страху втрат залежно від рівня доходу**

Значення	Для еквіваленту 1000	Для еквіваленту 4000	Для еквіваленту 8000	Медіанне значення
Місячний дохід до 2000 грн	2.000	3.333	3.000	3.000
Місячний дохід 2000–4000 грн	0.429	0.429	0.429	0.429
Місячний дохід до 4000–8000 грн	0.714	1.667	1.667	1.667
Місячний дохід від 8000 грн	1.667	1.000	5.000	1.667

Оскільки страх втрат респондентів відрізнявся, залежно від статі, віку та доходу, на нашу думку, фінансові продукти інвестиційних компаній необхідно диверсифікувати, залежно від страху втрат для різних груп.

**Висновки.** Таким чином, у нашому дослідженні запропоновано непараметричну методику оцінювання функції цінності, яка включає систему питань для виявлення гарантованих еквівалентів в умовах ризикового вибору. В межах опитування підтверджено, що на українському ринку респонденти діють згідно принципів теорії перспектив. Функція цінності характеризує неохочість до ризику в умовах вигод та схильність до ризику в позиції втрат. Крім того, страх втрат українських респондентів є вищим, ніж на розвинених ринках. Доведено, що значення страху втрат залежить від статевої та вікової структури, а також від рівня доходу.

Тому, подальшим напрямком дослідження є розробка професійним учасникам фондового ринку інвестиційних стратегій, які дозволять зменшити страх втрат українських інвесторів щодо вкладення коштів в фондовий ринок. Це допоможе залучити ресурси для розвитку ринку та зменшити премію за ризик.

**Література**

1. M. Abdellaoui, H. Bleichordt, C. Paraschiv. Loss aversion under prospect theory: a parameter-free measurement. *Mgmt Sci.* 2007. №53. С. 1659–1674.
2. J. C. Hershey, P. J. H. Schoemaker. 1985. Probability versus certainty equivalence methods in utility measurement: Are they equivalent? *Management Science*, 31, 1213–1231.
3. H. Bleichrodt, J. L. Pinto, P. P. Wakker. Making descriptive use of prospect theory to improve the prescriptive use of expected utility. *Management Science*. 2001. № 47. С. 1498–1514.
4. Farquhar P. Utility assessment methods. *Management Science*. № 30. С. 1283–1300.
5. M. McCord, R. de Neufville. Lottery equivalents: Reduction of the certainty effect problem in utility assessment. *Management Science*. 1986. № 32. С. 56–60.
6. P.P. Wakker, D. Deneffe. Eliciting von Neumann-Morgenstern utilities when probabilities are distorted or unknown. *Management Science*. 1996. № 42. С. 1131–1150.
7. D. Kahneman, A. Tversky. Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*. 1992. Т. 5. № 4. С. 297–323.
8. A. S. Booij, G. van de Kuilen, A parameter-free analysis of the utility of money for the general population under prospect theory. Working Paper, University of Amsterdam. 2006.
9. M. Abdellaoui, H. Bleichrodt, C. Paraschiv. Measuring loss aversion under prospect theory: A parameter-free approach. *Measuring loss aversion under prospect theory: A parameter-free approach*. Erasmus University, Rotterdam. 2005.
10. H. P. Stott. Cumulative prospect theory's functional menagerie. *Journal of Risk and Uncertainty*. 2006. 32. С. 101-130.
11. D. Kahneman, A. Tversky. Prospect Theory: An Analysis of Decision Making Under Risk. *Econometrica*. 1979. С. 263–291.
12. V. Kubberling, P. P. Wakker. An index of loss aversion. *Journal of Economic Theory*. 2005. № 122. С. 119–131.

13. S. Benartzi, R. Thaler. Myopic loss aversion and the equity premium puzzle. *Q. J. Econ.* 1995. № 110. С. 73–92.

14. P. P. Wakker, A. Tversky. An axiomatization of cumulative prospect theory. *Journal of Risk and Uncertainty.* 1993. № 7. С. 147–176.

15. R. Bostic, R. J. Herrnstein, R. D. Luce, The effect on the preference-reversal phenomenon of using choice indifferences. *Journal of Economic Behaviour & Organization.* 1990. № 13(2). С. 193–212.

Надійшла 16.10.2015; рецензент: д. е. н. Карлін М. І.

## ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 336.62

О. С. БОНДАРЕНКО

Київський національний університет технологій та дизайну

ЛОГІСТИЧНО-ОРІЄНТОВАНЕ ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ:  
МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ТА ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ

*В статті визначено необхідність реалізації в умовах логістизації економіки логістично-орієнтованого планування фінансових потоків, обґрунтовано сутність та складові логістично-орієнтованого планування фінансових потоків, розроблено модель та процедуру реалізації на підприємствах, сформульовано сучасні умови забезпечення його дієвості на підприємствах України.*

*Ключові слова: фінансові потоки, логістична система, логістично-орієнтоване планування.*

O. S. BONDARENKO

Kyiv National University of Technologies and Design

LOGISTICS-ORIENTED MANAGEMENT OF FINANCIAL FLOWS:  
THE VALUE OF THE LOGISTICS CHAIN AND COST OF THE ENTERPRISE

*The purpose of this article is to develop methodical and practical aspects of implementation of logistic-oriented planning of financial flows in enterprises. According to the results of the conducted research proved the necessity of implementation in terms of logistization economics and logistics-oriented planning of financial flows, highlights the key conditions for ensuring its effectiveness on the enterprises of Ukraine, determined the essence, elements and aspects of the logistics-oriented planning of financial flows, characterized by principles, methods, functions and tasks, developed by the model of the logistics-oriented planning of financial flows, the proposed procedure of preparation and consolidation of financial plans and justifies the structure of the internal regulations on the levels of planning. The use of research results in enterprises will ensure the effective management of financial flows, which will contribute to the formation of value of the logistics chain and cost logistics system of enterprise.*

*Keywords: financial flows, logistic system, logistic-oriented planning of financial flows.*

**Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими або практичними завданнями.** Упродовж останніх п'ятдесяти років у світовій практиці фінансового менеджменту спостерігається еволюція підходів і поглядів щодо змісту фінансового планування. Вони змінювалися в залежності від рівня розвитку фінансових відносин на макро-, мезо-, мікрорівнях, дієвості моделей управління господарською діяльністю. Науковцями доведено, що розвиток фінансового планування супроводжувався становленням його телеологічної та генетичної концепцій. Однак високий динамізм ринкового середовища, який супроводжується розширенням методів фінансового планування свідчить про все обмеженіше їх використання. В результаті, сформовані системи планових показників не забезпечують отримання очікуваного результату навіть у разі проведення попередньої оцінки обґрунтованості, врахування фактичних показників господарської діяльності, тенденцій минулих періодів та очікуваних змін майбутньому. Такий стан речей визначає доречність обґрунтування нових концептуальних підходів до фінансового планування. В умовах логістизації воно має відображати майбутній рух фінансових потоків в розрізі логістичних ланцюгів, що дозволить оцінити їх очікуваний вплив на вартість підприємства, яке функціонує у вигляді логістичної системи.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми, на які спирається автор.** В сучасних трактуваннях науковців [1–9] зустрічаються різні підходи до визначення сутності фінансового планування, його видів, спільних та відмінних рис порівняно з бюджетуванням, механізмів реалізації на підприємствах різних організаційно-правових форм господарювання та видів економічної діяльності. Дослідники одностайно зазначають, що фінансове планування є важливою складовою загальної системи планування та відіграє ключову роль у забезпеченні збалансованості фінансових потоків, які відображають рух наявних та прогнозованих обсягів фінансових ресурсів. Разом з цим, існує точка зору, яка ототожнює фінансове планування з бюджетуванням. Вважаємо, що в межах концепції логістично-орієнтованого управління фінансовими потоками такий підхід є неприйнятним, що пояснюється вузькою цільовою спрямованістю бюджетування, яке відображає досягнення логістичною системою цілей в короткостроковому періоді на основі якісного планування фінансових потоків за логістичними ланцюгами.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується означена стаття.** У зв'язку з цим, процес фінансового планування в контексті концепції логістично-орієнтованого управління фінансовими потоками суттєво трансформується, що вимагає розвитку теоретичних засад та методичних підходів до його здійснення на підприємствах, які функціонують у вигляді логістичних систем.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** У зв'язку з цим, метою статті є розробка

методичних та практичних аспектів реалізації логістично-орієнтованого планування фінансових потоків на підприємствах.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Специфіка функціонування мікрологістичних систем, високий динамізм логістичної інфраструктури вимагають обґрунтування прогресивних, досконалих і «активних» механізмів планування, які мають базуватися на концепції логістично-орієнтованого управління фінансовими потоками та спроможні забезпечувати збалансоване управління їх фінансовими потоками. Застосування концепції логістично-орієнтованого управління фінансовими потоками призводить до необхідності пошуку і відображення в системі фінансових планів підприємства факторів забезпечення цінності логістичних ланцюгів та зростання вартості. З огляду на це, система логістично-орієнтованого планування фінансових потоків має орієнтуватися на реалізацію рішень, що сприяють забезпеченню цінності логістичних ланцюгів, що зумовлять зростання вартості підприємства. В результаті процес логістично-орієнтованого планування фінансових потоків має відповідати внутрішній природі функціонування підприємства у вигляді логістичної системи, особливостям розвитку, цільовим орієнтирам, змінам логістичної інфраструктури та включати розробку відповідних фінансових планів в стратегічному, тактичному, оперативному періодах. У цьому напрямку доцільним є виділення ряду умов, направлених на забезпечення дієвості логістично-орієнтованого планування фінансових потоків. Це такі як: 1) розвиненість структури управління підприємства, яка дозволить виділяти стратегічний, тактичний, оперативний його рівні; 2) спроможність власників орієнтуватися на майбутню подію та враховувати минулий і сучасний досвід функціонування; 3) сприяння дії ефекту синергії у напрямку створення цінності логістичних ланцюгів; 4) формування фінансових планів з урахуванням специфіки фінансових потоків підприємства; 5) формування бази даних, які містять інформацію про рух фінансових потоків за попередні періоди; 6) дотримання вимог соціальної відповідальності бізнесу; 7) підтримання внутрішньою корпоративною культурою філософії постійного покращення як фінансових так і не фінансових показників; 8) розвиненість внутрішніх комунікативних процесів; 9) мотивування працівників до досягнення високих результатів на основі створення мотиваційно-логістичного середовища.

Застосування логістично-орієнтованого підходу до планування фінансових потоків дозволить усунути фрагментарність та перервність фінансових планів, а також призведе до покращення рівня управління фінансовими потоками. Переорієнтування підприємств на логістично-орієнтований підхід зумовлює посилення ролі фінансового планування, з одного боку, та висуває якісно нові вимоги до побудови форм фінансових планів – з іншого. При цьому важливою детермінантою забезпечення ліквідності, збалансованості, інтенсивності, достатності фінансових потоків має бути наявність фінансових планів високої якості.

Логістично-орієнтоване планування фінансових потоків є головною підсистемою системи логістично-орієнтованого управління фінансовими потоками, яка спрямована на досягнення стратегічних, тактичних, оперативних цілей. Забезпечення її дієвості є одним з найважливіших завдань ефективного функціонування логістичної системи, оскільки визначає ефективність інтеграційного впливу на її елементи, і, як наслідок, забезпечує цінність логістичних ланцюгів та зростання вартості підприємства. Під логістично-орієнтованим плануванням фінансових потоків слід розуміти процес розробки фінансових планів, адекватних можливостям і потребам логістичної системи, досягнення яких забезпечить ефективний рух фінансових потоків та створить умови для формування цінності логістичних ланцюгів і зростання вартості підприємства. На рис. 1 представлено основні його аспекти та елементи.

При розкритті в межах методологічного аспекту предмету логістично-орієнтованого планування фінансових потоків необхідно виходити із сутності матеріально-речового втілення і призначення фінансових відносин, що виникають між учасниками логістичних ланцюгів. На цій основі до предмету логістично-орієнтованого планування фінансових потоків слід відноситися фінансові потоки, фінансові відносини між учасниками логістичних ланцюгів, вартісні пропорції, утворені в результаті розподілу фінансових ресурсів.

Конструктивний аналіз, узагальнення та розвиток існуючих поглядів науковців до планування фінансових потоків дозволив зробити висновок про доцільність використання у логістично-орієнтованому плануванні фінансових потоків принципів фінансового планування та фінансової політики, висвітлених Білоусовою О.С. [2, с.52–60] та їх доповнення ще двома – уніфікованості регламенту планування та інтегрованості планів. В результаті до принципів логістично-орієнтованого планування фінансових потоків будуть відноситися такі:

1. Послідовності, наступності, періодичності розробки плану. Передбачає, що процес фінансового планування здійснюється постійно впродовж діяльності підприємства, а розроблені плани безперервно змінюють один одного. Коригування планових показників відбувається в разі виникнення ризиків та непередбачуваних змін, вплив яких на фінанси перевищує визначений при розробленні плану рівень суттєвості, або не може бути пом'якшеним заходами, що фінансуються з резервного фонду підприємства.

2. Ефективності формування та використання фінансових ресурсів. Включає створення такої структури джерел формування та напрямів використання фінансових ресурсів, яка забезпечуватиме відносну фінансову рівновагу розвитку у плановому періоді.



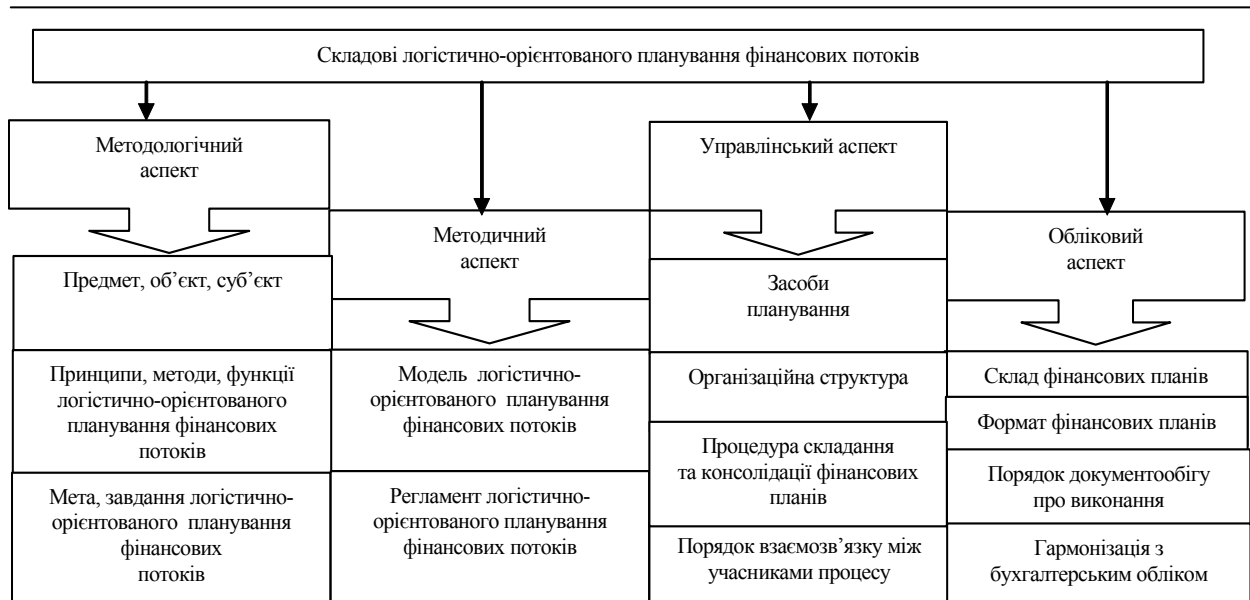


Рис. 1. Елементи та аспекти логістично-орієнтованого планування фінансових потоків

3. Збалансованості фінансових потоків за видами та напрямками їх використання. Передбачає рівність планового формування і використання фінансових ресурсів за джерелами надходження та напрямками їхнього розподілу відповідно, а також забезпечення стійкості розвитку, адаптивності до впливу кризових явищ.

4. Уніфікованості регламенту планування. Відображає необхідність формування відповідного регламенту, який визначить процедуру логістично-орієнтованого планування фінансових потоків, склад та формат фінансових планів, а також порядок їх взаємоузгодженості.

5. Інтегрованості планів. Забезпечить використання положень фінансового менеджменту в поєднанні з специфікою логістичного управління фінансовими ресурсами та сприятиме врахуванню всіх можливих видів вхідних та вихідних фінансових потоків.

Методи логістично-орієнтованого планування фінансових потоків також мають враховувати постулати фінансового менеджменту та логістики. Разом з цим, вони мають відрізнятися за підходами до аналізу логістичної інфраструктури, зовнішнього середовища функціонування підприємства та оцінки впливу всіх учасників логістичного ланцюга на рух вхідних і вихідних фінансових потоків.

До функцій логістично-орієнтованого планування фінансових потоків доцільно відносити:

1. Інформаційна. Її реалізація забезпечить отримання менеджерами на всіх рівнях необхідної для прийняття рішень інформації та у процесі складання і виконання планів зумовить своєчасний обмін нею.

2. Комунікаційна. Врахування зазначеної функції сприятиме налагоджуванню внутрішнього комунікаційного зв'язку між рівнями планування і структурними підрозділами, що забезпечить ефективність функціонування всієї системи логістично-орієнтованого планування фінансових потоків.

3. Аналітична. Відображає аналіз показників фінансових планів, відхиленя в значеннях, причин виникнення, завдань структурних підрозділів та окремих працівників у напрямку їх усунення.

Реалізація зазначених функцій забезпечить досягнення виокремленої мети шляхом виконання завдання фінансово-логістичного планування фінансових потоків на основі побудови відповідної моделі (рис. 2).

Забезпечення ознак дієвості моделі логістично-орієнтованого планування фінансових потоків набувається через виконання логістичною системою її властивостей та надання елементам моделі адаптивності, цілісності, збалансованості, структурованості, інтегрованості, синергетичності.

В запропонованій моделі до суб'єктів, що управляють фінансовими потоками, відносяться менеджери всіх рівнів, які приймають необхідні рішення. Об'єктом логістично-орієнтованого планування фінансових потоків являються учасники різних логістичних ланцюгів, що забезпечують рух фінансових ресурсів. Таке трактування об'єкта обумовлено тим, що необхідний рівень параметрів фінансових потоків в логістичній системі підприємства забезпечується двома напрямками дій менеджерів (суб'єктів) різних напрямів діяльності: по-перше, шляхом інформаційного впливу на учасників логістичного ланцюга та формування в них бачення про його цінність, по-друге, на основі застосування дієвих методів управління фінансовими потоками стосовно кожного з них. Вплив логістичної інфраструктури визначає можливості підприємства щодо забезпечення гнучкості фінансового планування та інформативності його системи планових показників. Інформаційний вплив суб'єктів та об'єктів на один одного забезпечує виокремлення управлінського та облікового аспектів, в межах яких формується відповідний порядок здійснення процесу планування фінансових потоків на кожному рівні управління з урахуванням відповідних прийомів, процедур, взаємозв'язків, складу та формату фінансових планів.

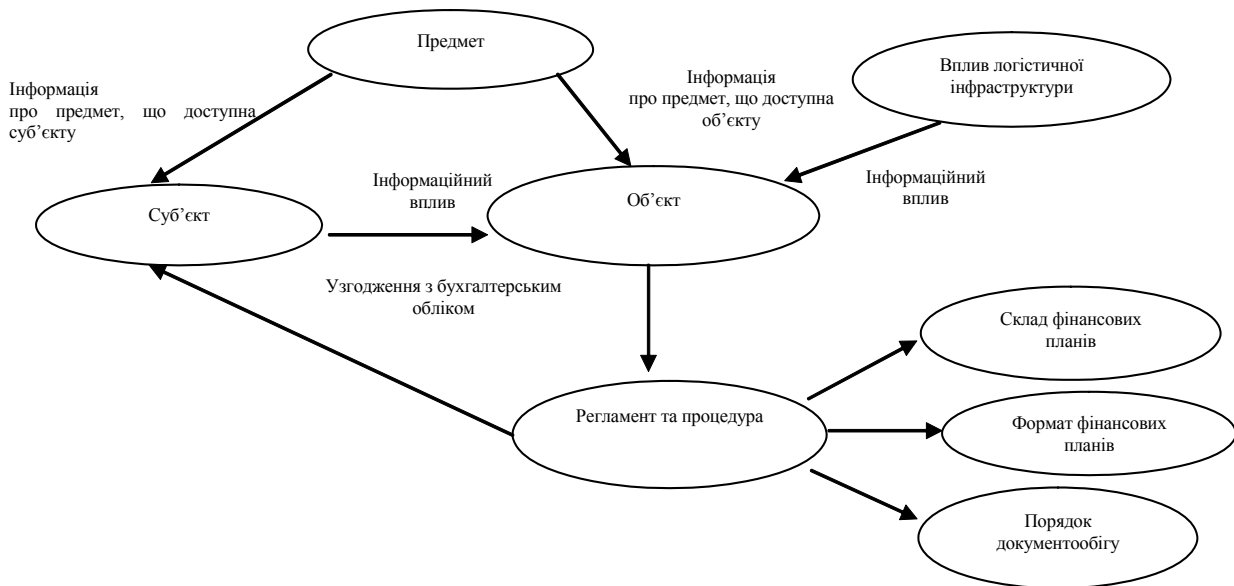


Рис. 2. Модель логістично-орієнтованого планування фінансових потоків

Регламент логістично-орієнтованого планування фінансових потоків відображає забезпеченість процесу логістично-орієнтованого планування фінансових потоків необхідною внутрішньою нормативною документацією, яка визначає порядок складання та виконання фінансових планів, їх склад, формат, графіки документообігу та узгодженість з бухгалтерським фінансовим обліком. Розробка регламенту логістично-орієнтованого планування фінансових потоків з урахуванням специфіки господарської діяльності промислових підприємств забезпечить динамічність та відкритість взаємозв'язків між учасниками даного процесу під час розробки, виконання, контролю фінансових планів на всіх рівнях управління. Доцільно запропонувати такий склад внутрішніх нормативних документів за рівнями логістично-орієнтованого планування фінансових потоків:

1. Вищий рівень (рівень підприємства). Передбачає розробку внутрішніх нормативних документів, які відображають політику, процедури і правила здійснення логістично-орієнтованого планування фінансових потоків, а також порядок взаємодії трьох рівнів в процесі їх реалізації:

- положення про логістично-орієнтоване планування фінансових потоків (відображає інформацію про терміни здійснення планування з урахуванням встановлених орієнтирів та цілей управління фінансовими потоками в логістичній системі підприємства, види, формати фінансових планів та можливості їх автоматизації, обов'язки та відповідальність менеджерів різних рівнів у процесі їх розробки, виконання, контролю та коригування, графік документообігу фінансових планів та точки їх дотику з фінансовим обліком);

- положення про бюджетування (містить інформація про систему бюджетування підприємства, склад та формат логістично-орієнтованих бюджетів, обов'язки та відповідальність менеджерів різних рівнів у процесі їх розробки, порядок контролю виконання та внесення коригування до бюджетів, графік документообігу бюджетів та точки їх дотику з даними фінансового обліку).

- положення про мотивування працівників (визначає порядок мотивування працівників до дотримання корпоративної культури у процесі розробки, виконання та коригування фінансових планів, забезпечення актуалізації показників фінансових планів та зацікавленості у їх виконанні, внесення пропозицій щодо підвищення ефективності планування фінансових потоків).

2. Середній рівень (рівень підрозділів). Включає внутрішні нормативні документи, які регламентують процеси логістично-орієнтованого планування за підрозділами підприємства. Функціонування даного рівня забезпечується положеннями про відповідні підрозділи, в яких відображається роль конкретного підрозділу в процесі логістично-орієнтованого планування фінансових потоків, ключові показники та рівень відповідальності за їх виконання, порядок узгодженості фінансових планів.

3. Нижній рівень (рівень працівника). Відображає внутрішні нормативні документи, які забезпечують виконання поставлених завдань логістично-орієнтованого планування фінансових потоків відповідно до встановлених вимог. Для цього призначені посадові інструкції та інші документи, що регулюють роботу конкретного працівника.

В подальшому виокремленні рівні регламенту логістично-орієнтованого планування фінансових потоків визначають склад управлінського аспекту. В його межах мають відобразитися засоби, організаційна структура, процедура складання та консолідації фінансових планів, порядок взаємозв'язку між учасниками процесу логістично-орієнтованого планування фінансових потоків.

Засоби логістично-орієнтованого планування фінансових потоків мають визначатися конкретним підприємством з урахуванням фінансових можливостей та намірами щодо успішної реалізації поставлених

цілей планування. З урахуванням проведеного аналізу у складі засобів логістично-орієнтованого планування фінансових потоків доцільно відносити такі: технологічні, автоматизовані, програмні, інформаційні, комбіновані.

Організаційна структура в логістично-орієнтованому плануванні фінансових потоків виступає основою розподілу обов'язків та підпорядкованості. Вона забезпечує реальність управління фінансовими потоками та дозволяє адекватно реагувати на зміни в стратегічних, тактичних, оперативних цілях підприємства. Сучасними теоретиками і практиками з питань фінансового планування доведено доцільність створення на підприємствах фінансової структури, яка формується за центрами фінансової відповідальності. Об'єктом логістично-орієнтованого планування фінансових потоків можуть виступати як центри фінансової відповідальності так і структурні підрозділи підприємства. При цьому основною вимогою до них має бути дотримання логістичних компромісів. Досягнення логістичних компромісів у процесі логістично-орієнтованого планування фінансових потоків відображає орієнтування під впливом ефекту синергії на оптимізацію сукупних витрат та перехід до забезпечення руху фінансових потоків за ефективною системою логістичного ланцюга.

Досконалість планування руху фінансових потоків між елементами логістичної системи підприємства визначаються порядком взаємозв'язків між ними, які формуються у процесі складання та виконання фінансових планів. Процедура складання та консолідації фінансових планів відображає порядок дій учасників за етапами процесу планування у напрямку досягнення поставлених завдань. Її представлено на рис. 3.

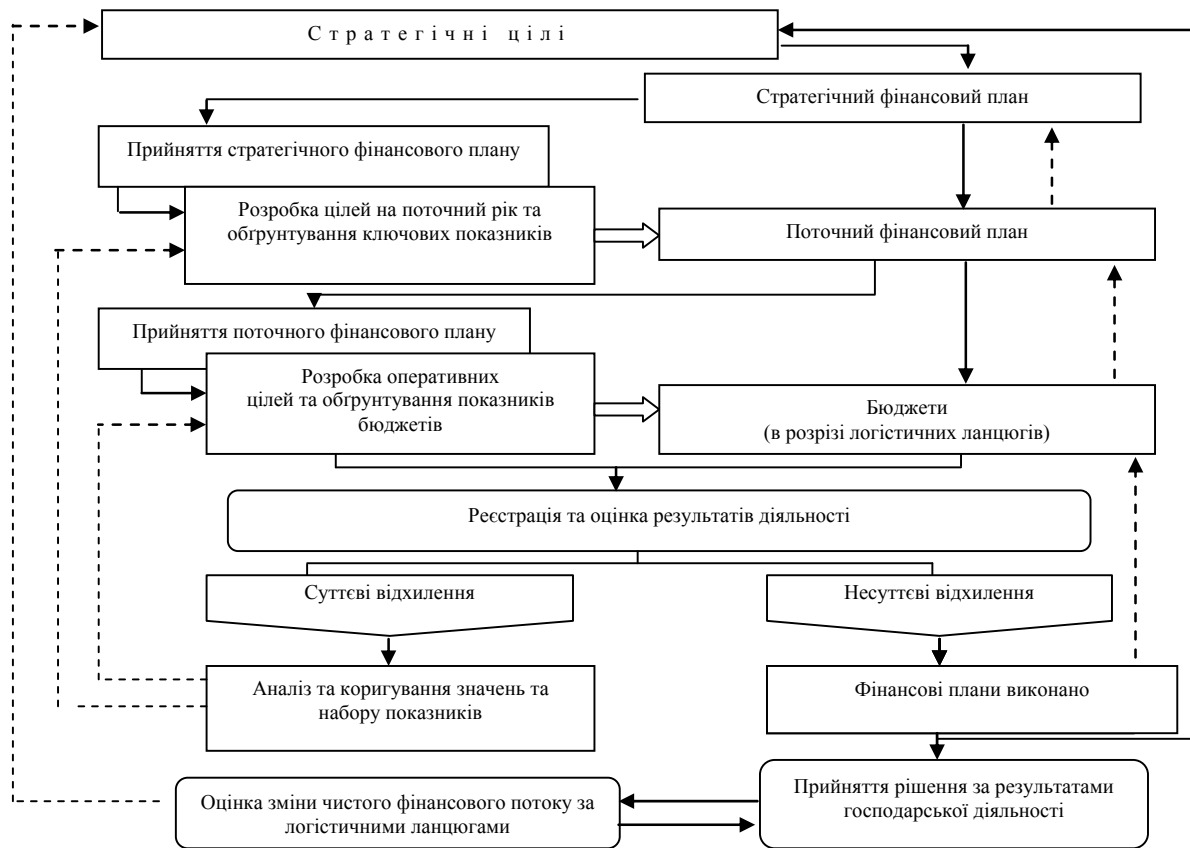


Рис. 3. Процедура складання та консолідації фінансових планів

Для забезпечення її дієвості важливим є виокремлення в межах логістично-орієнтованого планування фінансових потоків облікового аспекту. Обліковий аспект включає склад, формат, порядок документообігу про виконання фінансових планів, їх гармонізацію з бухгалтерським обліком (можливість трансформації одних правил фіксації в інші). Виділення поряд з методичним аспектом облікового пояснюється тим, що в процесі складання та виконання фінансових планів, їх типовий склад та формати, визначені регламентом логістично-орієнтованого планування фінансових потоків, можуть переглядатися. В свою чергу, прийняття зазначених рішень здійснюється за результатами обліку та контролю показників фінансових планів. Обґрунтування складу та форматів фінансових планів, порядку їх документообігу та гармонізації з бухгалтерським обліком дозволить витратити менше часу на уточнення початкових траєкторій руху фінансових потоків і оперативно їх коригувати з урахуванням обмежень зовнішнього середовища та логістичної інфраструктури.

**Висновки з даного дослідження та перспективи подальших розвідок у цьому напрямку.** Таким чином, запропоновані аспекти та елементи логістично-орієнтованого планування фінансових потоків відображають особливості діяльності підприємств в умовах логістизації економіки. Їх впровадження в діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання створить умови для ефективного управління фінансовими потоками, що забезпечить формування цінності логістичних ланцюгів та зростання вартості підприємств.

### Література

1. Ананська М.О. Бюджетування в системі управління промислового підприємства / М.О. Ананська // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: [зб. наук. праць]. – Луцьк, 2012. – Випуск 9 (34). Частина I. – С. 1–9.
2. Білоусова О.С. Фінансове планування на підприємствах: теорія, методологія та практика / О.С. Білоусова; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2012. – 388 с.
3. Гершун А. Технологии сбалансированного управления / А. Гершун, М. Горский. – 2-е изд., перераб. – М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2006. – 416 с.
4. Жилкина А. Н. Финансовое планирование на предприятии / А. Н. Жилкина. – М.: Благовест-В, 2004. – 248 с.
5. Иванова М.М. Безбюджетное управление на предприятии: принципы, условия применения, этапы внедрения / М.М. Иванова, Н.П. Родинова // Экономика и менеджмент систем управления. – 2013. – № 3 (9). – С. 169–178.
6. Киселева О.Н. Причины, определяющие неэффективность системы бюджетирования на отечественных предприятиях / О.Н. Киселева // Экономика и менеджмент систем управления. – 2013. – № 4 (10). – С. 43–49.
7. Рябыкин М. А. Совершенствование управления современным промышленным предприятием на основе концепции «за рамками бюджетов» / М. А. Рябыкин, А. Г. Оловянишников // Вестник Томского государственного университета. – 2012. – № 2(18). – С. 69–76.
8. Ситник Г.В. Концепція фінансового планування на підприємстві на основі процесно-орієнтованого підходу / Г.В. Ситник // БІЗНЕСінформ – 2013. – № 3. – С. 262–270.
9. Ташкинов А.В. Стратегически ориентированное бюджетирование на промышленном предприятии: методологический подход / А.Г. Ташкинов // Вестник Пермского университета – 2013. – № 3(18). – С. 55–63.

Надійшла 28.09.2015; рецензент: д. е. н. Селіверстова Л. С.

## ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ЯК ЗАПОРУКА УНИКНЕННЯ БАНКРУТСТВА

*У статті надано визначення банкрутства сільськогосподарських підприємств як кінцевої стадії фінансової нестабільності. Проведено уточнення змісту фінансової стійкості підприємства. Визначена роль фінансової стійкості у діяльності суб'єктів господарювання. Виявлені особливості та розглянуті основні етапи формування фінансової стійкості підприємств сільського господарства. Основним завданням фінансової стабілізації визначено послідовне подолання проявів кризових явищ.*

*Ключові слова:* банкрутство, фінансовий стан, фінансова стійкість, стабілізація, криза, сільськогосподарське підприємство.

A. S. KOVALENKO

National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

## FORMATION OF FINANCIAL STABILITY AS A KEY TO AVOID BANKRUPTCY

*The analysis of the bankruptcy interpretations and the insolvency of author's definition of farm bankruptcy as the final stage of financial instability are provided in the article. A clarification of the content of financial stability of the company is conducted. It is proved that the foundation of financial stability is the ability to effectively extended reproduction. The role of financial stability in the business entities is defined. The basic objectives of financial stability are detected. The basic features and stages of financial sustainability of agricultural enterprises are underlined. The main objective of financial stability is defined as overcoming of the manifestations of the crisis. The need to find appropriate methodological support to the particularities of the flow of financial processes in agriculture is underlined.*

*Keywords:* bankruptcy, financial condition, financial stability, stabilization, crisis, agricultural enterprise.

**Постановка проблеми.** Протікання ринкових процесів супроводжуються частими спалахами кризових явищ та втратою фінансової стійкості українськими підприємствами. Особливо гостро подібна ситуація позначається на підприємствах сільського господарства, однієї з базових галузей фінансового наповнення бюджету України. Втрата ліквідності, недоотримання прибутку, проблематичність розрахунків за зобов'язаннями та інші фінансові негаразди призводять до суттєвих порушень функціонування й нерідко спричиняють банкрутство. Тож потреба у пошуку вчасних заходів з формування фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств не підлягає сумніву.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Трактують сутності фінансової стійкості та особливості її формування у процесі попередження чи подолання банкрутства досліджувалися багатьма вітчизняними [1–14] та іноземними [15–18] вченими. Проте бачення науковців потребують подальшого доповнення у відповідності до викликів кризової економіки України та зважаючи на галузеві особливості діяльності сільськогосподарських підприємств.

**Мета та завдання.** Метою статті є виявлення особливостей формування фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств з метою уникнення банкрутства.

Відповідно до мети були встановлені наступні завдання:

1) надати визначення банкрутству сільськогосподарських підприємств як кінцевій стадії фінансової нестабільності;

2) уточнити зміст фінансової стійкості підприємства;

3) виявити особливості формування фінансової стійкості підприємств сільського господарства.

**Основний матеріал.** Фінансовий стан будь-якого суб'єкта господарювання є якісним вираженням усіх аспектів виробничо-господарської діяльності через систему кількісних характеристик з метою прийняття рішень щодо уникнення негативних тенденцій і пошуку резервів подальшого розвитку. Умови ринку передбачають, що фінансовий стан прямо залежить від результатів підприємницької діяльності. Якщо господарська діяльність забезпечує прибуток, то утворюються додаткові джерела коштів, які в кінцевому результаті сприяють зміцненню фінансової стійкості, у протилежному випадку виникає ймовірність настання кризи та банкрутства.

Визначення поняття «банкрутство» у законодавстві України [19, 20] пов'язані, у першу чергу, із застосуванням ліквідаційної процедури, а отже передбачають неминучість втрати будь-якої можливості фінансової стабілізації. Більшість представників наукового співтовариства [21, 22] ключовим моментом виділяють «неспроможність», тобто неможливість виконання підприємством своїх зобов'язань. Існуючі відмінності у трактуваннях можна пояснити розглядом процесу банкрутства з позиції різних стадій його протікання. Одні вчені більшу увагу привертають до першопричин – результату впливу ринкових механізмів, інші – на результативні (фінансові) ознаки діяльності самого підприємства. Дещо остеронь стоїть трактування банкрутства як методу нечесної конкурентної боротьби, проте воно не виражає

економічного змісту, а розглядає його лише як інструмент перерозподілу власності.

Тож можемо конкретизувати зміст категорії «банкрутство» як неможливість суб'єкта господарювання ефективно продовжувати власну підприємницьку діяльність, у тому числі й виконувати свої зобов'язання, через негативні наслідки кризи, що призвели до порушення фінансової стабільності, яка потребує системного вирішення, інакше ставить під загрозу подальше існування підприємства.

На стабільність протікання фінансових процесів мають вплив розмір власного капіталу, структура та вартість позикових засобів, власні оборотні кошти та структура запасів, загальна вартість активів, наявність чистого прибутку та можливість ним розпоряджатися. Зміни будь-якого з важелів впливу можуть призвести до появи кризових явищ, а отже й до коливань фінансової стійкості.

Основою фінансової стійкості є можливість ефективного розширеного відтворення. Необхідне фінансове забезпечення можна сформулювати лише за умови ефективної діяльності та отримання прибутку. Прибутковість діяльності може забезпечувати залучення, а головне, повернення кредитних коштів, а також впливати на структуру активів, забезпечуючи їх маневрування.

На нашу думку, фінансова стійкість – це стан, за якого суб'єкт господарювання має можливість вільно маневрувати власними та/чи, за потреби, залученими коштами, забезпечуючи розширення та оновлення діяльності, за умови збереження фінансової незалежності та гарантованого покриття зобов'язань у довгостроковій перспективі. Таким чином, визнання підприємства фінансово стійким передбачає:

- 1) наявність вільних власних коштів (прибутку), а отже ефективної господарської діяльності;
- 2) можливість залучення зовнішнього фінансування за умови достатнього рівня кредитоспроможності;
- 3) вчасні розрахунки за зобов'язаннями;
- 4) фінансування постійного розширеного відтворення та оновлення з метою нарощення власного капіталу.

Дане трактування робить наголос на ефективному використанні та нарощенні капіталу, що є кінцевою метою підприємницької діяльності будь-якого підприємства, а отже підтверджує його значущість.

Запровадження заходів з визначення та формування фінансової стійкості підприємства є основним складовим елементом процесу фінансової стабілізації, яке, на думку автора, слід трактувати як послідовний процес виведення підприємства з кризового фінансового стану до досягнення нормативного рівня фінансової стійкості, шляхом запровадження стабілізаційних заходів (рис. 1).

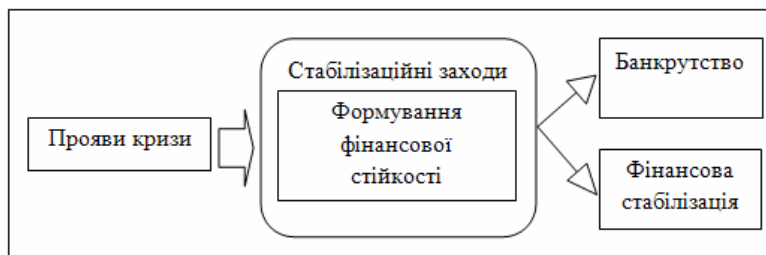


Рис. 1. Роль фінансової стійкості у діяльності підприємства

Метою оцінки фінансової стійкості є визначення ризиків, пов'язаних з можливою появою кризових ситуацій, та розробка на їх основі відповідних стабілізаційних заходів з метою досягнення фінансової рівноваги на нарощення капіталу підприємства.

Процес формування фінансової стійкості пропонується розглядати, як комплекс послідовних етапів: інформаційного, діагностичного, аналітичного та стратегічного (блоку заходів фінансової стабілізації) (рис. 2.).

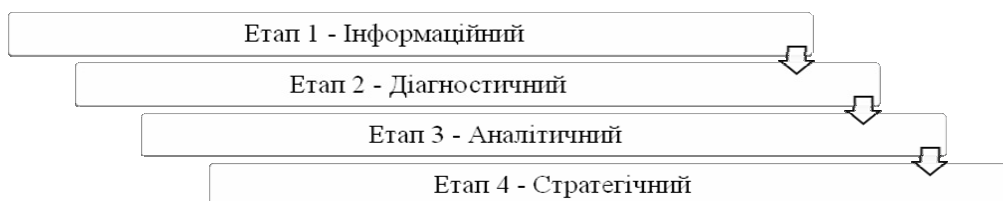


Рис. 2. Процес формування фінансової стійкості підприємств сільського господарства

Перший етап передбачає моніторинг фінансового стану шляхом добору первинних джерел інформації, їх обробки та систематизації за релевантністю у прийнятті рішень.

На етапі діагностики проводяться розрахунки та формування висновків щодо отриманих результатів. Більшість методичних рекомендацій пропонують такі системи оцінювання, що мають

аналітико-ретроспективний, ситуаційний характер, засновані на мультиплікативному дискримінантному аналізі. Проте такі методики нерідко мають високу чутливість до зміни одного із показників, що може загрожувати адекватності розрахунків. До того ж переважна більшість методів діагностики не має прив'язки до галузевих особливостей ведення господарювання. Тож на даному етапі важливо правильно підійти до вибору методичних підходів, відповідно до особливостей протікання процесів тієї чи іншої галузі.

Важливими є не тільки релевантно обрані вихідні дані та відповідне методичне забезпечення, а й точна аналітична оцінка результатів проведених розрахунків. Таким чином, третій етап є базовою фазою стабілізаційних заходів, етапом правильної інтерпретації відхилень, коливань та динаміки показників, а отже й прийняттям чітких виважених рішень з формування компонентів фінансової стійкості підприємства.

Метою останнього етапу фінансової стабілізації є забезпечення фінансової стійкості. Прийняті рішення необхідно реалізувати через створення фінансової стратегії відтворення фінансових ресурсів. Такий процес вимагає визначення завдань, програми заходів фінансового оздоровлення, пріоритетних напрямків діяльності відповідно до галузевої приналежності підприємства та особливостей протікання процесів у ньому.

**Висновки.** Уникнення банкрутства та досягнення фінансової стійкості підприємства – запорука ефективної діяльності підприємства у довгостроковій перспективі. Основним завданням фінансової стабілізації є послідовне подолання проявів кризових явищ.

Перспективи подальших досліджень. Напрямами подальших наукових досліджень автор вважає аналіз та удосконалення методичного забезпечення проведення стабілізаційних заходів на підприємствах сільського господарства у відповідності до галузевих особливостей.

### Література

1. Лахтіонова Л.А. Поняття фінансової стійкості суб'єктів господарювання / Л.А. Лахтіонова // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит в епоху глобальних змін : міжнар. наук.-практ. конф., 23 жовтня 2009 р. – К. : КНЕУ, ФПБАУ, 2009. – 582 с.
2. Олійник О. В. Циклічність відтворювального процесу в сільському господарстві : [монографія] / О. В. Олійник. – Харків, 2005. – 322 с.
3. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз : [навч. посіб. / Ю.С. Цал-Цалко. – 2-е вид., перероб. і доп.]. – К. : ЦУЛ, 2002. – 360 с.
4. Усатюк К. К. Фінансова стійкість підприємства / К. К. Усатюк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – С. 198–200.
5. Наумова Л.Ю. Фінансова стійкість підприємств аграрного сектору економіки як фактор стабілізації фінансової системи України / Л.Ю. Наумова // Фінансова система України : збірник наукових праць. – Острог : Видавництво НаУ „Острозька академія”, 2006. – Вип. 8. – Ч. 2. – С. 270–278.
6. Зинов'єв Ф.В. Формування фінансово-економічної стійкості аграрних підприємств України / Ф.В. Зинов'єв, Є.Ю. Лагода // Держава та регіони. – 2008. – № 5. – С. 68–74.
7. Слободян Н. Г. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах: методологія і практика / Наталія Геннадіївна Слободян // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет ; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”. – 2014. – Том 18. – № 2. – С. 239–245. – ISSN 1993-0259.
8. Заюкова М. С. Теорія фінансової стійкості підприємства : [монографія] / М. С. Заюкова, О. В. Мороз та ін. ; за ред. М. С. Заюкової. – Вінниця : УНІВЕРСУМ, 2004. – 155 с.
9. Клюс Ю.І. Вплив інноваційної привабливості підприємства на економічну стійкість його діяльності : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Ю.І. Клюс / Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, 2011. – 19 с.
10. Шевчук О. Д. Фінансова стійкість сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / О. Д. Шевчук. – Національний аграрний університет, 2007. – 20 с.
11. Кіндрат О.В. Фінансова стійкість – компонентна складова комплексної характеристики фінансового стану підприємства / О.В. Кіндрат // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України : зб. наук.-техн. праць. – 2011. – Вип. 21.14. – С. 216–222.
12. Тридід О.М. Оцінювання фінансової стійкості підприємства : [монографія] / О.М. Тридід, К.В. Орехова. – К. : УБС НБУ, 2010. – 143 с.
13. Елецких С.Я. Управление финансовой устойчивостью предприятия / С.Я. Елецких. – Краматорск : ДГМА, 2010. – 180 с.
14. Шиян Д.В. Комплексна оцінка фінансового стану галузей економіки / Д.В. Шиян. – Фінанси України. – 2002. – № 2. – С. 56.
15. Ковалев В. В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Анализ отчетности. Выбор инвестиций / В.В. Ковалев. – 2-е изд. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 512 с.

16. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник / А.Д. Шеремет. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 357 с.
17. K. Maler, Economic Theory and Enviromental Degradation: a Survey of Some Problems. Revista de Analisis Economico. 1990. Vol. 5. P. 7–17.
18. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / Бернштейн Л.А. ; [пер. с англ. / науч. ред. перевод. И.И. Елисеева. гл. ред. серии Я.В. Соколов]. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 624 с.
19. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : закон України № 2343-ХІІ (в редакції Закону № 4212-VI від 22.12.2012 року) // Голос України. – 18.01.2012. – № 8–9.
20. Господарський кодекс України : станом на 16 січн. 2003 р. / Верховна рада України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2003. – 144 с.
21. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : [монографія] / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 268 с.
22. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз теорія і практика / О. Я. Базилінська. – К., 2011. – С. 107–117.

Надійшла 11.09.2015; рецензент: д. е. н. Краснокутська Н. С.



## ДІАГНОСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ: ТЕОРІЯ ТА МЕТОДОЛОГІЯ

*У статті досліджено теоретико-методологічні засади діагностичного аналізу фінансового стану. Обґрунтовано категорії «діагностика» та «діагностичний аналіз». Розроблено єдині методологічні підходи до діагностичного аналізу фінансового стану, сформульовано його мету, завдання, обґрунтовано основні методологічні елементи.*

*Ключові слова: діагностика, діагностичний аналіз, фінансовий стан, життєвий цикл підприємства.*

T. M. KOVALCHUK, A. I. VERHUN  
Chernivtsi National University named after Yuriy Fedkovych

## DIAGNOSTIC ANALYSIS OF FINANCIAL CONDITION: THEORY AND METHODOLOGY

*In the article the theoretical and methodological principles of diagnostic analysis of financial condition are carried out. It has been substantiated category of "diagnosis" and "diagnostic analysis". Also it has been developed a methodological approach to the diagnostic analysis of financial condition, formulated its objectives and tasks reasonably basic methodological elements.*

*Keywords: diagnostics, diagnostic analysis, financial condition, the life cycle of enterprise.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Вирішення сучасних проблем стабілізації національної економіки, досягнення високих темпів економічного зростання, забезпечення соціального розвитку, потребує стійкого фінансового стану кожного підприємства як основної ланки національної економіки. Він визначає здатність суб'єкта господарювання функціонувати та розвиватися в зовнішньому середовищі, його потенціал у діловому співробітництві, дозволяє оцінити ступінь гарантій економічних інтересів підприємства та його партнерів з приводу фінансових і інших відносин. Проте сьогодні для вітчизняних підприємств дуже гострою проблемою є неплатоспроможність, неефективна кредитна, інвестиційна, облікова, дивідендна політика, неспроможність у повному обсязі задовольняти вимоги кредиторів за грошовими зобов'язаннями, відсутність у багатьох керівників і власників підприємства бачення перспектив розвитку й, як наслідок, недооцінка ролі стратегічного управління, що не дозволяє досягти стійкого фінансового стану підприємства у довгостроковій перспективі. Оскільки сучасний етап розвитку характеризується підвищеним ризиком і високим ступенем невизначеності виникає гостра необхідність визначення причин, які сприяли погіршенню фінансового стану підприємства, об'єктивної ідентифікації ознак фінансової нестабільності та розробки системи заходів стабілізації фінансового стану, недопущення кризового розвитку.

Своєчасне розпізнавання проблемних ситуацій у фінансово-господарській діяльності підприємства, зміцнення фінансової стійкості та платоспроможності, максимізація прибутку, підвищення рентабельності, недопущення кризового стану та банкрутства потребує запровадження діагностичного аналізу фінансового стану, спеціальні аналітичні процедури якого дозволять виявити явні та неявні (зовнішні та внутрішні) фактори, які впливають на фінансову неспроможність, обґрунтувати найефективніші заходи по фінансовому оздоровленню підприємства, звести до мінімуму негативні наслідки нестійкого або кризового фінансового стану для всіх зацікавлених сторін. «Для відповідального фінансиста займатися діагностичним аналізом фінансового стану - це означає розглядати фінансовий стан підприємства так, щоб виявити в динаміці симптоми явищ, які можуть затримати досягнення спрямованих цілей і рішення задач, піддаючи небезпеці плановану діяльність. Це передбачає вироблення коригувальних рішень або перегляд цілей та прогнозів» [6].

**Аналіз останніх досліджень.** Питанням теорії, організації та методики діагностичного аналізу фінансового стану присвячені праці вітчизняних і зарубіжних вчених: І.О. Бланка, З. Боді, Ю. Бріггема, А.С. Варганова, Дж.Ф. Вестерна, Л.Т. Гіляровської, А.І. Гінбурга, В.В. Ковальова, Б. Колласа, О.І. Муравьова, Ж. Рішара, Г.В. Савицької, В.К. Савчука, А. Шапіро та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте до сьогодні у стані формування перебувають його теоретико-методологічні засади (відсутнє розмежування між категоріями «діагностика» та «діагностичний аналіз», науковцями неоднозначно трактується зміст, функції, мета, завдання аналізу); не вироблено єдиних методологічних підходів до його проведення (при реалізації своєї функціональної ролі діагностичний аналіз не завжди ґрунтується на системному підході), не обґрунтовано основних методологічних елементів; потребує доробки й уточнення система показників і їх нормативів з врахуванням галузевих особливостей та методів діагностичного аналізу; ще недостатньо розроблена методика діагностичного аналізу фінансового стану підприємств за стадіями життєвого циклу з врахуванням

прогнозу подальшого розвитку; не одержала належного розвитку на практиці методика аналізу «чуттєвості» підприємства до впливу факторів фінансової неспроможності на стадіях життєвого циклу.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є вдосконалення теоретико-методологічних засад діагностичного аналізу фінансового стану.

**Виклад основного матеріалу.** Дослідження еволюції наукового осмислення категорії «діагностика» в економіці дозволяють стверджувати, що до нині не існує єдиного тлумачення цього поняття. Багатогранність дефініції полягає саме в індивідуальному її баченні вченими-економістами – діагностика ототожнюється з: 1) пошуком, аналізом, виявленням можливої помилки та виробленням шляхів удосконалення управління системою [6]; 2) визначенням стану об'єкта, предмета, явища чи процесу управління, виявленням в них слабких ланок і «вузьких місць» [1]; 3) аналізом величин і співвідношень параметрів (показників) організації, ринкового та інституціонального середовища, а також змін даних співвідношень з метою встановлення: причин виникнення проблеми, ієрархічного рівня системи (рівня виконуваних функцій, структури чи параметрів), на якому виникла і може бути усунена проблема [8]; 4) етапом процесу ухвалення рішення на основі аналізу причинно-наслідкових зв'язків [9]; 5) дослідницькою діяльністю, спрямованою на встановлення, аналіз і оцінку проблем підвищення ефективності системи менеджменту організації і виявлення головних напрямків їх розв'язання [10]; 6) оцінкою економічних показників роботи підприємства на основі вивчення окремих результатів, неповної інформації з метою виявлення можливих перспектив його розвитку і наслідків ухвалення поточних управлінських рішень [2].

На наш погляд, діагностика – це розпізнавання, встановлення характеру порушень від нормального перебігу економічних процесів як нині існуючих, так і таких, що можуть виникнути у перспективі на основі типових ознак, які властиві лише для даного порушення, попередження (запобігання) їх виникненню та перетворенню у «вузькі місця» (проблеми) з метою приведення системи в потрібне русло. Отже, саме з діагностики проблеми починається її вирішення. Діагностика об'єкта дослідження має на меті визначити стан, в якому він знаходиться на даний момент часу, а також виявити проблемні місця, які уповільнюють його розвиток нині та у перспективі.

Такі неоднозначні наукові позиції вчених-економістів щодо визначення поняття «діагностика» призвели до різновекторних підходів до трактування дефініції «діагностичний аналіз». Д.А. Ендовицький і М.В. Щербаков вважають, що діагностичний аналіз проводиться за наявності у підприємства фінансової нестабільності і розуміють під ним «вид економічного аналізу, який виявляє ознаки банкрутства і вивчає фактори, які суттєво впливають на фінансовий стан підприємства в певний період часу, а також передбачає можливі наслідки на основі всебічного дослідження спостережуваних тенденцій» [4, с.13].

С. М. Глухарьов наголошує, що «діагностичний аналіз – визначення об'єктивного стану обраних параметрів у діяльності підприємства щодо відповідності поставленим цілям і завданням, вивчення відхилень від нормального стану об'єкта діагностування, причин цих відхилень, тривалості їх протікання, їх інтерпретація для формування висновків і рекомендацій» [3, с. 5].

«Діагностичний аналіз» це широке поняття, яке, на наш погляд, необхідно розглядати як системне дослідження, що дозволяє на основі причинно-наслідкової логіки розвитку об'єкта побудувати його ідеалізований об'єкт (модель) у кількісному та якісному вимірюванні, який є аналогом того або іншого фрагмента дійсності, відображає реальні взаємозв'язки між факторами, що його утворюють; виявити систему факторів, яка спричинила ці зміни; встановити причинно-наслідкові зв'язки між змінами факторів і системою (оскільки зміна будь-якого фактора може спричинити зміну цілої системи), виміряти зміни економічної системи від негативного впливу тепер і в майбутньому; розробити систему заходів, спрямованих на пошук шляхів попередження впливу відхилення, для вироблення управлінських впливів з метою приведення системи в потрібне русло.

Діагностичний аналіз є одним із видів аналізу, який відрізняється цілями, завданнями та включає в себе систему способів діагностики, які на основі системного підходу дозволяють встановити причинно-наслідкові зміни економічної системи завдяки кількісному й якісному виміру впливу факторів на цю зміну і розвиток. Залежно від ієрархії в системі управління, цілей і напрямків діагностичного аналізу, а також доступності (асиметрії) інформації про проблемні сфери діяльності, доцільно виділити такі його види: діагностичний експрес-аналіз; комплексний діагностичний аналіз; діагностичний аналіз функціональних напрямків; діагностичний аналіз тематичних питань (зокрема, діагностичний аналіз фінансового стану).

Метою діагностичного аналізу фінансового стану є своєчасне виявлення відхилень від нормального перебігу (регламентованого планами, нормами, нормативами) економічних процесів як нині існуючих, так і таких, що можуть виникнути у перспективі на основі типових ознак, які властиві лише для даного порушення, попередження (запобігання) їх виникненню та перетворенню у «вузькі місця», які можуть затримати досягнення спрямованих цілей і рішення задач, піддаючи небезпеці як поточну, так і стратегічну діяльність. Виходячи із вище зазначеного, діагностичний аналіз фінансового стану дозволяє на підрунті виявлення «симптомів» економічної хвороби швидко і досить точно встановити «діагноз», не проводячи безпосередніх вимірювань, тобто без дій, які вимагають додаткового часу та коштів.

Для реалізації окресленої мети діагностичний аналіз фінансового стану має вирішувати такі завдання: 1) системне комплексне органічно взаємозв'язане дослідження факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які описують зміни у середовищі функціонування підприємства для ідентифікації

загроз і нових можливостей (шансів і ризиків) його розвитку у глобальному та конкретно економічному оточенні для досягнення цілей; 2) своєчасне виявлення факторів, які зміцнюють або порушують стійкість фінансового стану на короткострокову та довгострокову перспективи; 3) визначення цільових параметрів видів діяльності підприємства та критеріїв оцінки їх впливів на його фінансовий стан на кожному етапі життєвого циклу; 4) визначення причинно-наслідкових зв'язків між змінами факторів і системою (оскільки зміна будь-якого фактора може спричинити зміну цілої системи) та вимірювання зміни фінансового стану (економічної системи) у кількісному й якісному вираженні від негативного впливу тепер і в майбутньому; 5) побудова моделі оцінки та діагностики фінансового стану за різними варіантами використання ресурсів; 6) визначення ступеня ризику настання кризової ситуації на будь-якій стадії життєвого циклу; обґрунтування межі входження підприємства у кризовий стан; 7) розробка системи заходів, спрямованих на пошук шляхів попередження банкрутства, вироблення управлінських впливів з метою приведення системи в потрібне русло та подальшого зміцнення фінансового стану.

У зв'язку з тим, що у процесі діагностичного аналізу виникає проблема в отриманні єдиного представлення про об'єкт як систему в цілому, діагностичний і системний аналіз тісно переплітаються. В даний момент подібні проблеми пов'язані з відсутністю єдиної методологічної бази для достовірного визначення фінансового стану господарюючого суб'єкта.

Методологічні засади діагностичного аналізу фінансового стану трансформуються у діалектичний метод пізнання, який передбачає системний розгляд досліджуваного об'єкта у різнобічних зв'язках, взаємодії, безперервному русі та змінах. З огляду на те, що діагностичний аналіз максимально наближений до потреб господарювання, його методологія має слідувати за логікою об'єкта дослідження. Враховуючи вище викладене та виходячи з логіки та методології наукового пізнання, що трактується як цілеспрямована пізнавальна діяльність і складається з таких елементів – предмет пізнання, та способи пізнання, цілеспрямована пізнавальна діяльність спеціально підготовлених суб'єктів і результатів пізнання, головними структурними компонентами методології діагностичного аналізу можна вважати: об'єкти, систему показників, фактори впливу на сферу дослідження, періодичність здійснення аналітичних оцінок, методи дослідження, суб'єкти, джерела вхідної та вихідної інформації.

Об'єкти діагностичного аналізу фінансового стану перебувають у тісному взаємозв'язку з рівнем управління та його метою. У зв'язку з тим, що фінансовий стан підприємства відображає його реальні та потенційні можливості, які формуються в процесі виробничої, комерційної, фінансової та інвестиційної діяльності об'єктом діагностичного аналізу фінансового стану є підприємство як складана динамічна відкрита соціально-економічна система (представлена сукупністю елементів), його фінансові відносини, ресурси, що створюються та використовуються у всіх видах фінансово-господарської діяльності, ефективність розподілу та використання фінансових ресурсів, рівень фінансової безпеки, для вироблення виваженої фінансової політики, передбачення ймовірного фінансового стану. Ця система має чітко сформульовані цілі, є елементом більш складної системи, її функціонування здійснюється за законами циклічного розвитку. Основними причинами циклічного розвитку підприємства є зміна ціннісних орієнтирів і установок залежно від змін внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства.

Через те, що підприємство рухається за стадіями життєвого циклу різні цілі та завдання на різних стадіях пропонують різний механізм досягнення поставлених цілей та різні критерії ефективності. Залежно від стадії життєвого циклу можуть використовуватися різні критерії для прогнозування, аналізу фінансового стану та прийняття фінансових рішень. Зміна характеристик на різних стадіях життєвого циклу вимагає різних методів управління та відповідних їм методів аналізу.

Оскільки фінансовий стан – це комплексна економічна категорія, її пізнання здійснюється через систему показників, які вказують на наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів підприємства, стан капіталу в процесі його кругообігу та здатність підприємства розрахуватися за борговими зобов'язаннями. Усі економічні показники взаємопов'язані та взаємозумовлені, тільки система показників, що релевантно відображає об'єкт як у статичній, так і у динамічній формі може забезпечити комплексне його дослідження, об'єктивно охарактеризувати позитивні та негативні зміни, що відбуваються в ньому, створити можливості для вивчення причин цих змін і вироблення виважених управлінських рішень щодо своєчасного виявлення симптомів «хвороби», які можуть гальмувати досягнення спрямованих цілей, піддаючи небезпеці як поточну, так і стратегічну діяльність.

Методологія побудови системи показників повинна формуватися на підґрунті системного підходу, що дозволяє структурувати їх на підсистеми (блоки): блок 1 – показники майнового стану; блок 2 – показники ліквідності та платоспроможності; блок 3 – показники фінансової стійкості; блок 4 – показники ділової активності та рентабельності; блок 5 – показники фінансової незалежності; блок 6 – показники ризику (фінансовий важіль, виробничий важіль); блок 7 – інтегральний показник фінансового стану. Важливо також визначити склад показників кожної із підсистем та послідовність формування системи показників. Остання повинна враховувати три виміри основного об'єкта аналізу фінансового стану – розмір ресурсів, мобільність ресурсів, ступінь ризику й ефективність фінансово-господарської діяльності.

Важливим завданням аналізу є визначення цільових параметрів видів діяльності підприємства та критеріїв оцінки їх впливів на фінансовий стан на кожному етапі життєвого циклу. На наш погляд, основний вибір тих або інших параметрів для дослідження є цільовою спрямованістю аналізу. У зв'язку з тим, що

кожне підприємство (економічна система) є багатоцільовою організацією найбільшій ускладненню полягають при виборі пріоритетів цілей. Через те найточніше взаємозв'язки між цілями стратегічного й оперативного управління та конкретними показниками фінансового стану підприємства відображаються при розгляді завдань управління з позиції стадії життєвого циклу підприємства. Тому показники, які входять у систему, повинні бути логічно пов'язаними з узагальнюючим показником, який характеризує генеральну стратегічну ціль підприємства. В науковій літературі пропонуються різні розробки та методики формування показників, які ґрунтуються на взаємозв'язку фінансової та виробничої (базової) стратегії підприємства з маркетинговою та життєвим циклом підприємства.

У зв'язку з тим, що на кожній стадії життєвого циклу можлива різка зміна показників фінансового стану (результатом може бути як входження у фазу кризи, банкрутство, повна ліквідація підприємства, так і вихід з кризового стану та перехід у нову стадію розвитку) дуже важливо визначити наскільки успішно здійснюється фінансово-господарська діяльність підприємства та на якому етапі життєвого циклу воно знаходиться. Для ефективного управління фінансовим станом підприємства критерії оцінки на різних етапах життєвого циклу повинні бути індивідуальними, через те що вони на пряму залежать від факторів, які впливають на підприємство на тому чи іншому етапі. Це викликано тим, що підприємство розвиваючись в часі, починаючи з етапу зародження, зазнає докорінних змін у структурі активів і пасивів, стані конкурентоспроможності та ділової активності, ефективності використання ресурсів.

Отже, методика формування системи показників діагностичного аналізу фінансового стану підприємства має бути гнучкою, здатною діагностувати кожен стадію розвитку підприємства, обґрунтовувати стратегію, визначити ризики та можливості своєчасно обґрунтовувати ті або інші управлінські рішення. Так, для діагностичного аналізу фінансового стану підприємства за стадіями життєвого циклу необхідно виділити такі групи показників.

Стадія створення (зародження): показники забезпеченості ресурсним потенціалом; показники приросту майна; прогностичний показник обсягу реалізації; показники попиту та стану ринку; показники витрат, якості продукції; показники забезпеченості джерелами формування виробничих засобів; порівняльні показники виробництва, збуту, якості та цін підприємств-конкурентів.

Стадія зростання (молодість): показники динаміки обсягів виробництва, збуту та прибутку, безбиткового обсягу виробництва; показники якості; платоспроможність; показники ефективності використання активів; показники руху працівників; показники ефективності витрат; показники фінансової стійкості (показники забезпеченості оборотних засобів власними джерелами, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт фінансової незалежності); показники організаційно-технічного рівня підприємства.

Стадія зрілості: показники приросту майна, виробництва і збуту, виконання планів з прибутку; показники асортиментності; показники технічного рівня виробництва; показники фінансового та операційного ризику; показники оборотності засобів; показники фінансової стійкості (коефіцієнт фінансової стійкості; коефіцієнт фінансової незалежності).

Стадія спаду (старіння): показники резервів (економії ресурсів, зниження витрат, збільшення обсягів виробництва та реалізації, збільшення прибутку (зниження збитку); коефіцієнти ліквідності; показники структури та оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості, баланс заборгованостей; показники оборотності активів; показники рентабельності продажів в т.ч. окремих видів продукції.

Стадія відродження: показники асортиментності, номенклатурності; коефіцієнт структури довгострокових зобов'язань; склад та структура грошових потоків; рентабельність капіталу (за видами).

За даними показниками можна зробити висновок про ступінь стійкості аналізованого підприємства, якщо знати, на якому етапі життєвого циклу воно знаходиться.

Узагальнення результатів дослідження окремих фінансових аспектів операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства здійснюється шляхом формування інтегрального показника як індикатора ефективності діяльності підприємства. Незважаючи на те, що точно охарактеризувати фінансовий стан підприємства одним показником складно, комплексна оцінка фінансового стану дає можливість визначити економічний потенціал підприємства (ідентифікацію його місця в економічному середовищі), його рейтингову позицію в галузі, регіоні чи країні, тобто здійснити порівняння з іншими суб'єктами господарювання.

Системні характеристики показників діагностичного аналізу фінансового стану представляються в чотирьох вимірах: статичному (на конкретний момент часу), динамічному (із врахуванням змін в часі), прогностичному вимірі (формування очікуваних вимірів по відношенню до майбутнього розвитку) і контрольному (порівняння з регламентованим рівнем). Представлення системи в чотирьох вимірах дозволяє виявити причини, симптоми захворювання (якщо такі є), проаналізувати поточний стан і порівняти з нормативними та іншими показниками, спрогнозувати тенденції розвитку підприємства. Практика фінансового аналізу уже виробила сім основних напрямків аналізу фінансового стану підприємства: горизонтальний (часовий); вертикальний (структурний); трендовий (основної тенденції зміни динаміки показника); відносних показників (фінансових коефіцієнтів); порівняльний (внутрішньогосподарський та міжгосподарський); факторний; на базі стохастичних моделей. При проведенні діагностичного аналізу

можуть використовуватися такі методи: аналітичні; експертні оцінки; динамічне програмування; лінійне програмування.

В умовах кризової економіки особливо гостро постає потреба в методиці аналізу, яка б дозволила своєчасно розпізнавати проблемні місця у фінансово-господарській діяльності, виявляти, систематизувати та класифікувати симптоми проблемних ситуацій та причини їх виникнення; виявляти й оцінювати фактори, які спричинили зміни у фінансовому стані; виявляти та вивчати взаємозв'язки (детерміновані, стохастичні) і взаємообумовленості між показниками виробничої, комерційної, фінансової та інвестиційної діяльності, моделювати виявлені взаємозв'язки, вимірювати ступінь «чуттєвості» системи навіть до невеликих за абсолютною величиною впливів, а також вимірювати дії параметрів на результативні показники; будувати моделі оцінки та діагностики фінансового стану за різними варіантами використання ресурсів, визначати ступінь ризику настання кризової ситуації налюбій стадії життєвого циклу; обґрунтовувати межу входження підприємства у кризовий стан; виробляти управлінські впливи щодо переведення об'єкта в потрібне русло з позиції покращення фінансового стану. Проблема діагностичного аналізу фінансового стану полягає, перш за все, в тому, щоб розробити таку його методику, яка б дозволила достовірно інтерпретувати результати і оцінити стан господарюючого суб'єкта з подальшою перспективою розвитку. При виборі методичних інструментів аналізу необхідно враховувати можливість оцінки стану досліджуваного об'єкта на різних етапах життєвого циклу, виявлення проблемних ділянок (порушень) з послідуною оцінкою стану системи та прогнозування перспектив подальшого циклічного розвитку з врахуванням тенденцій, що склалися.

Пізнання не закінчується вивченням зовнішньої сторони об'єкта за допомогою кількісних та якісних характеристик (показників), наступною його стадією є розгляд його внутрішньої сутності, зв'язків і закономірностей розвитку. Чим детальніше вивчається вплив факторів на величину результативного показника, тим більше поглиблюється його пізнання, і тим точніші результати аналізу й оцінки якості роботи підприємства. Вивчення та вимірювання впливу факторів на величину результативного показника є важливим питанням методології аналізу. Усі фактори, що впливають на фінансовий стан підприємства можна розділити на: зовнішні (економічні (фіскальна політика, рівень інфляції, конкуренція, інвестиційний клімат, стан економіки країни, особливості галузі, кон'юнктура ринку); соціально-політичні (соціально-політична стабільність, зовнішньоекономічна політика держави, ефективність економічних зв'язків, зміна умов експорту та імпорту, антимонопольна політика); фінансові (відсоткова ставка, кредитна, валютна політика, страхування підприємства, рівень фінансових ризиків); демографічні (чисельність і склад населення, рівень життя); науково-технічний прогрес (міжнародна конкуренція, інноваційний процес тощо) та внутрішні (конкурентоспроможність підприємства на ринку, стадія життєвого циклу підприємства, рівень прибутковості основної діяльності, масштаб діяльності підприємства (малий, середній, великий бізнес), кількість та різноманіття видів ресурсів, що споживаються, та ін.)

Можна стверджувати, що ступінь впливу факторів на фінансовий стан підприємства залежить не лише від сили кожного з них та співвідношення між ними, а й від тієї стадії життєвого циклу, в якій у даний момент перебуває підприємство, і відповідності їй управлінських дій.

Доведено, що ефективність діагностичного аналізу фінансового стану багато в чому залежить від якості, достовірності та повноти інформації, яка використовується в дослідженнях. У даний час склалися різні підходи до створення інформаційного забезпечення діагностичного аналізу, які орієнтуються на використання фінансової звітності та даних бухгалтерського обліку. Таке обмеження інформаційного забезпечення зменшує можливості аналізу, знижує його результативність, оскільки залишається нерозкритими важливі для об'єктивної оцінки фінансового стану фактори, пов'язані з галузевою приналежністю суб'єкта господарювання, технічним станом необоротних активів, які використовуються, змінами зовнішнього середовища бізнесу, тенденціями фондового та фінансового ринків, дивідендною політикою, конкурентним оточенням. Ігнорування цієї інформацією приводить до помилкової оцінки фінансового стану підприємства. Принципово важливим є комплексність у підході до розробки та впровадження системи діагностики фінансового стану підприємства, тобто дослідження за допомогою діагностичного апарату як статичного стану об'єкта, так і його розвитку в часі. Вхідною інформацією для наведеної системи діагностики є інформація, що надходить із внутрішнього та зовнішнього середовища об'єкта дослідження, а також інформація минулих періодів. Вимогами до вхідної інформації є своєчасність, повнота, вірогідність, репрезентативність, цінність та доступність.

**Висновки.** Уточнено сутнісні характеристики діагностики та діагностичного аналізу, обґрунтовано основні методологічні елементи діагностичного аналізу фінансового стану, що дозволяє розробляти адаптивні методики, здатні діагностувати кожну стадію розвитку підприємства, розробляти стратегію, визначати ризики та можливості своєчасно виробляти ті або інші управлінські рішення, які відповідають запитам конкретного періоду.

### Література

1. Антикризисное управление / под. ред. Э.М. Короткова. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 432 с.
2. Гетьман О.О. Економічна діагностика / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К. : Центр навч.

літератури, 2007. – 400 с.

3. Глухарев С.М. Економічна діагностика / Глухарев С.М. – Х. : ХНАМГ, 2008.
4. Ендовицький Д.А. Зміст попереднього діагностичного аналізу фінансової неспроможності організацій / Д.А. Ендовицький, М.В. Щербаков // Економічний аналіз: теорія і практика. – 2005. – № 12.
5. Ковальчук Т.М. Діагностичний аналіз в системі управління підприємством: методологія та методика / Т.М. Ковальчук // Економіка АПК. – 2005. – № 2. – С. 59–63.
6. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы / Коласс Б. ; [пер. с франц. / под ред. Я.В. Соколова]. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
7. Коллос Б. Управління державою III тисячоліття, або Стратегія і тактика побудови Української національної держави / Б. Коллос. – Львів : Ініціатива, 2004. – 976 с.
8. Лафта Дж. Управленческие решения / Дж.К. Лафта. – М. : ООО фирма «Благовест – В», 2004. – 304 с.
9. Міщенко А.П. Стратегічне управління / А.П. Міщенко. – К. : Центр навч. літератури, 2004. – 336 с.
10. Рапопорт В.Ш. Диагностика управления: практический опыт и рекомендации / В.Ш. Рапопорт. – М. : Экономика, 1988. – 127 с.

Надійшла 11.09.2015; статтю представляє д. е. н. Ковальчук Т. М.

**НЕМИНУЧЕ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ**

*У статті досліджується процес формування та сутність податкової політики України за роки незалежності. Проведено порівняльний аналіз податкових політик США, Євросоюзу, країн, що розвиваються та України. Проаналізовано найважливіші проблеми розвитку податкового сектору та зміст нової податкової реформи в Податковому кодексі України на 2015 р.*

*Ключові слова: податкова політика, реформи, податки, податкова система, доходи, пасивні доходи, доходи фізичних осіб.*

S. V. MOROZ, O. T. KALMUK  
Khmelnitskyi National University**NECESSARY REFORMATION OF TAX POLICY OF UKRAINE**

*The article is to analyze the tax system of Ukraine, the main achievements and failures of its tax policies since independence, and especially in recent years, the definition of the main problems in the field of taxation and search of strategic priorities of reforming the tax system in the new political reality. The article examines the formation and nature of tax policy in Ukraine since independence. A comparative analysis of tax policy the US, the EU, developing countries and Ukraine. Analyzed the major problems of the tax sector and content of the new tax reform in the Tax Code of Ukraine for 2015. So, today in Ukraine has a very complex tax system, in which there are three important drawbacks: First, it does not stimulate economic development in the country and leads to a significant toning economy, the second - is not conducive to business development, and in some cases even prevents, and thirdly - creates unfavourable conditions for the inflow of investments.*

*Keywords: tax policy reforms, taxes, tax system, income, passive income, personal income.*

**Актуальність теми дослідження.** Формування ефективної податкової політики – одна з найважливіших та найактуальніших проблем сьогодення, в часи розвитку економічної науки в Україні та інтеграції її економіки у світовий ринок. Розв'язання цієї проблеми потрібно здійснювати шляхом вивчення, аналізу і творчого осмислення наявної в нашій країні законодавчої бази і світового досвіду, у напрямі розробки та запровадження такої податкової політики, яка б забезпечувала розвиток української економіки, а не гальмувала його.

Перехід до якісно нових методів господарювання, інфляційні процеси та необхідність збільшення фінансування соціальних програм стали поштовхом до того, що протягом усього періоду незалежності українська податкова система зазнавала значних змін у принципах та способах оподаткування. Багато з цих змін призвели до надмірного податкового навантаження на платників податків. При формуванні бюджетів не враховувалося економічне обґрунтування необхідності введення податків, нехтувалися принципи справедливості при виконанні платниками своїх податкових зобов'язань, що в кінцевому результаті зумовили значні масштаби тінізації української економіки, а відповідно й гальмування розвитку національної податкової політики.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В Україні у даній сфері наукових досліджень сформувалась достатньо потужна наукова школа, яка займається дослідженням проблем реформування податкової системи нашої держави та оцінкою ефективності податкової політики. Цій темі присвячені роботи таких науковців, як М. С. Тимченко, О. О. Модаван, І. Цап, Т. В. Мединська.

**Метою статті** є аналіз податкової системи України, основних досягнень та прорахунків її податкової політики за роки незалежності, а особливо протягом останніх років, визначення головних проблем у сфері оподаткування, а також пошук стратегічних пріоритетів реформування податкової системи в новій політичній реальності.

**Виклад основного матеріалу.** Вже протягом 24 років на економічній карті світу утвердилась і активно функціонує наша держава – Україна. 1991 р. був достатньо складним для нашої країни, початок нової історії незалежної суверенної держави ознаменувався відсутністю власної валюти, армії та податкової системи. Проте, податкова система все ж таки була, або точніше якась її частина, а саме та, яка дісталась нам у спадок від колишнього уряду СРСР. Але й ця частина виявилась недоцільною при побудові власної політики вже в перші роки незалежності, протягом 1991–1993 рр., в економіці вирувала гіперінфляція.

Вже з перших днів існування перед урядом постала гостра проблема необхідності побудови ефективної фінансової політики, в тому числі і податкової, яка б не лише враховувала всі національні особливості, а й відображала світовий досвід у цій сфері. Впродовж 1991–1996 рр. відбулись послідовні зміни шести прем'єрів та трьох голів Нацбанку, які водночас і навчаючись, і будуючи нашу нову фінансову систему, не змогли знайти насправді вірний шлях у цьому напрямку. Саме в цей час коли наша країна була як чистий аркуш, уряд вирішив, що найкращим варіантом для нас буде просто взяти і скопіювати європейський приклад побудови фіскально-податкової моделі, вважаючи його найкращим орієнтиром на

планеті, при цьому не враховуючи досвід наших попередників і не включивши до неї все найкраще, що є не лише на Заході, а й і на Сході.

За сучасних умов весь світ можна умовно поділити на чотири великі групи країн за показниками податкового навантаження на економіку, для того, щоб коротко описати їхні основні характеристики та закономірності розвитку. Отже, почнемо із першої групи, яка представлена країнами Євросоюзу. Починаючи з укладання Маастрихтського договору у 1992 р., що поклав початок єдиним для всіх критеріям на розміри зовнішнього боргу, дефіциту бюджету, обмінного курсу та інфляції, усі країни ЄС почали проводити узгоджену макроекономічну політику. Фактично протягом останніх років фінансовий відсоток ВВП для більшості європейських країн в середньому знаходиться на рівні 50%. Так, наприклад, у країнах "шведського соціалізму" – Швеції, Фінляндії, Голландії, Данії – цей показник досягає від 60 до 70% ВВП [1]. При цьому, зазначимо, що у зоні євро економічне зростання з 2000-го по 2013-й заходило на рівні 1,1% [1, с. 6].

США це одна єдина країна у вигляді величезного економічного конгломерату, що за розміром посідає четверту частину планетарної економіки. Саме вона представляє другу групу. Хоча й за останні 20 років розмір фінансового відсотка ВВП США зріс із 25 до 31% [1], проте показники економічного зростання все ж таки набагато вищі за європейські, і знаходяться на рівні 5–7% за рік.

Третя група із країнами Близького Сходу та Перської затоки, або як їх ще можна умовно назвати "арабський економічний світ", має свої особливості. А саме: хоча й за даними МВФ середній фінансовий відсоток у цих країнах близько 33%, проте фактично, як зазначається в окремих звітах щодо арабського світу, податкові вилучення тут не перевищують 17% ВВП (від 12 до 27%) [1, с. 6]. Середні темпи економічного зростання — понад 4,7% на рік.

І, на кінець, четверта група країн, яка включає Китай та інші країни, так звані "азіатські тигри". Тут фінансовий відсоток ВВП, як правило, не перевищував 10% [1, с. 6]. А в порівнянні з іншими трьома групами, саме цей регіон зміг добитися найвищих просто неймовірних успіхів у темпах економічного зростання ВВП, які коливаються в межах 8–12% на рік.

Проаналізувавши вищезгадані дані, для наочності можна згрупувати їх у вигляді діаграми (рисунок 1). Як бачимо, звідси випливає найголовніший висновок, який є очевидним та беззаперечним: чим вищим є фінансовий відсоток ВВП, тим нижчими є темпи економічного зростання.

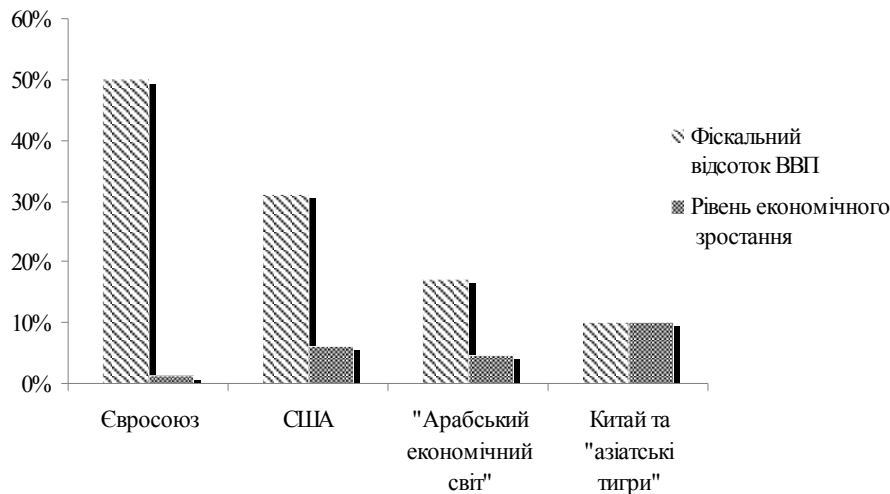


Рис. 1. Співвідношення фінансового відсотка та рівня економічного зростання в розрізі чотирьох основних регіонів світу

Якщо б дана інформація була відома нашим політикам тоді, вже для нас в далеких 90-х рр., то напевно, вибір плану побудови фінансово-податкової моделі був дещо іншим. В сьогоднішні, оглянувшись назад, зрозуміло на скільки це прикро, що нам не вдалось скористатись тією можливістю, оскільки шанс побудувати ефективну та прогресивну макроекономічну модель всієї країни фактично з чистого аркуша попадається не так вже й часто.

До 1995 р. в Україні, коли інфляція перевищувала сто відсотків, фінансовий відсоток ВВП взагалі підрахувати було не можливо. Але за приблизними підрахунками він знаходився десь близько 20–25% ВВП і це ще враховуючи в тому числі Державний пенсійний фонд [1, с. 1]. Пізніше, уже в 1996 р. ми можемо говорити про деякі покращення, саме в цей час був якісно розрахований даний показник фінансового відсотка, який на той момент досягнув 37% ВВП країни. І вже від того часу він безперервно зростає. Незначне зниження простежувалось у 2002–2003 рр. Окрім того за даними Мінстат України фінансовий відсоток станом на 2013 рік становив 46,2% за підрахунками громадської організації "Case-Україна" [2].

За оцінками Pricewaterhouse Coopers, Україну можна віднести до групи десяти країн з найбільш складними податковими системами. Мінекономіки заявляє, що офіційно тінізація економіки в Україні



досягає 35%, а експерти стверджують, що вона навіть перевищує 45% [3, с. 7]. Консалтингова компанія «Boston Consulting Group» підрахувала, що кожного року у бюджет не надходять близько 25 млрд дол. від українських підприємств [3, с. 7]. Можна стверджувати, що від відрахування податків ховається приблизно 20% прибутку. В цей же час, за кількістю податків наша держава займає 91-е місце у списку з-поміж 185 країн світу, які досліджуються кожного року Світовим банком, за податковим навантаженням — 154-е, а за витратами часу на адміністрування податку — 171-е місце. В загальному серед груп країн, своїх найближчих сусідів — ЄС, ЦСЄ та СНД — Україна займає найгірші позиції, щодо ефективності податкової системи та ВВП на жителя (рисунки 2).

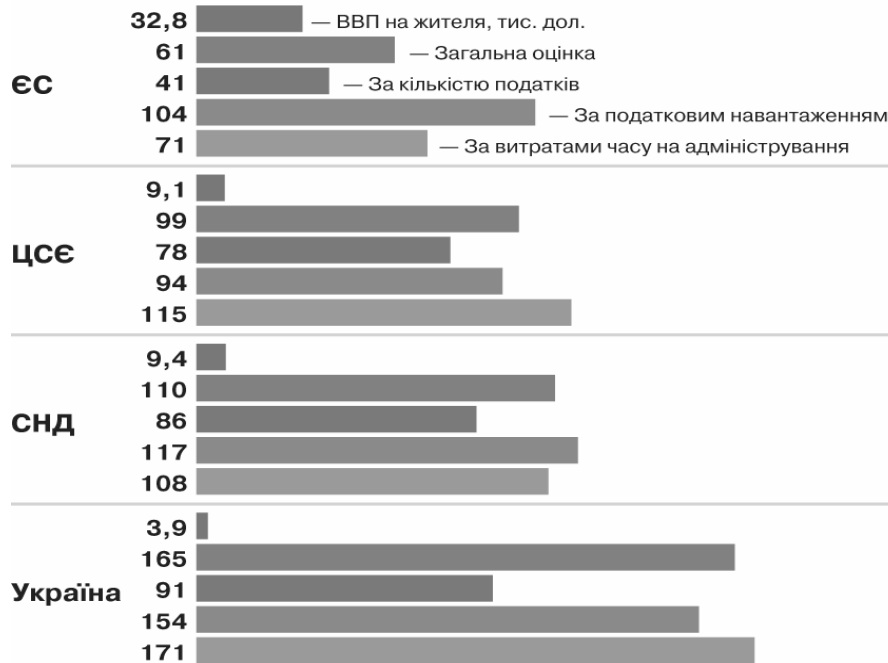


Рис. 2. Оцінка ефективності податкової системи в 2013 р., за місцем у рейтингу: менше – краще [3, с. 7]

Як вже неодноразово згадувалось, саме податкові відрахування займають ліву частку державного бюджету і тому, зрозуміло, що чим вищим буде фінансовий результат до оподаткування в підприємств, тим більшим буде державний бюджет, а відповідно і кращими будуть умови життя для громадян. На сайті державної служби статистики України ми можемо знайти інформацію про фінансові результати підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності за останні три роки, з урахуванням першої половини 2014 р. (таблиця 1). Інформація подається без урахування результатів діяльності бюджетних установ.

Як бачимо, фінансові результати підприємств за останні роки зменшувались, а в 2014 році зазнали критичних мінусових значень. Це говорить про значне погіршення умов існування приватного підприємництва в Україні, а відповідно і про зменшення податкових надходжень до бюджету країни. Відповідно до нового КВЕД від 2010 р., збитковими галузями у 2011 р. виявились такі види економічної діяльності, як будівництво, тимчасове розміщення й організація харчування, операції з нерухомим майном, діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, мистецтво, спорт, розваги та відпочинок; але, не зважаючи на це, фінансовий результат до оподаткування в цьому році був ще достатньо високим – 122210,0 млн грн. У 2012 р. він зменшився на 20325,3 млн грн і становив 101884,7 млн грн. У 2013 р. ситуація стає ще критичнішою, держбюджет недоотримав значні кошти через спад фінансового результату до оподаткування аж на 72601,5 млн грн в порівнянні з 2012 р. [2]. Щодо 2014 р., то тут простежується повна криза, єдиними не збитковими напрямками економічної діяльності були лише сільське, лісове та рибне господарство, освіта та фінансово-страхова діяльність. У порівнянні з минулим роком у 2014 році в бюджет не надійшли 488085,0 млн грн, причиною цього є гостра криза економіки. Звертаючи увагу на показники першого кварталу 2015 року, можна простежити занепад та збиткові результати підприємств усіх галузей економіки окрім освіти. Тому, сьогодні гостро постає проблема про справді ефективну програму реформування податкової політики у взаємозв'язку із загальним макроекономічним реформуванням України.

Вирішення питання реформуванням податкової політики було покладено на Кабінет Міністрів України, який розпорядженням від 16.04.2014 № 385-р "Про Основні напрями бюджетної політики на 2015 рік" визначив найважливіші пріоритетні завдання податкової політики на 2015 рік. Перш за все, це прийняття нового Податкового кодексу України, який передбачав скорочення кількості податків і зборів, викриття уникнення від сплати податків; впровадження більш простої форми адміністрування податків,

зміну деяких податкових ставок; зменшення податкового навантаження, збільшення митних платежів та багато іншого [5].

Таблиця 1

**Фінансові результати підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності**

Види економічної діяльності	Фінансовий результат до оподаткування по роках, млн грн.				
	2011	2012	2013	2014	січень-березень 2015
Усього, в тому числі;	122210,0	101884,7	29283,2	-517368,2	-385935,3
сільське, лісове та рибне господарство	25565,9	26992,7	15147,3	20529,5	-1120,4
промисловість	58662,3	21353,4	13698,3	-161425,9	-150379,9
будівництво	-3845,8	-71,1	-5126,6	-28356,4	-6632,9
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	21591,5	9608,0	-6047,5	-129192,8	-75447,1
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	8741,4	7524,9	834,3	-24214,0	-12753,8
тимчасове розміщування й організація харчування	-571,6	-862,5	-1270,5	-6825,2	-3762,9
інформація та телекомунікації	4440,7	6300,1	6817,6	-15509,0	-13623,0
фінансова та страхова діяльність	12423,2	37984,3	24041,2	35978,4	-45519,3
операції з нерухомим майном	-12060,8	-8539,5	-9571,4	-99620,7	-42564,7
професійна, наукова та технічна діяльність	11167,8	-165,5	-6823,8	-97969,3	-29231,5
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	-2213,2	3889,4	-1224,8	-6956,2	-2125,8
освіта	100,9	136,8	140,2	85,2	40,4
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	-119,8	30,5	-31,9	-1155,1	-882,1
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-1706,2	-2280,4	-1280,4	-2634,7	-1901,8
надання інших видів послуг	33,7	-16,4	-18,8	-102,0	-30,5

Джерело: сформовано за даними Державної служби статистики України

Проект податкової реформи був узгоджений Міністерством фінансів України 8 грудня 2014 р. [6]. Відповідно до нього появились нові правила відносин між державою та платниками податків:

1) змінилась ставка податку на доходи фізичних осіб. Її розмір залежить від бази оподаткування: якщо місячний дохід знаходиться в межах від 12500 до 42000 грн, то платник податків сплачуватиме 17% від цієї суми; якщо ж в межах від 42000 до 83000 грн, то сплачуватиметься 20%; і якщо сума місячного доходу більше 83000 грн, то державі прийдеться віддати цілих 25% доходу;

2) оподаткуванню підлягають пасивні доходи. Якщо дохід буде становити до 150000 грн, то ставка податку – 15%. Якщо він знаходитиметься в межах 504000 – 996000 грн, то 17%, а якщо перевищуватиме 996000 грн, то 25%. Також слід звернути увагу на те, що для доходів у вигляді дивідендів за акціями і корпоративними правами, виплаченими резидентами-платниками податку на прибуток підприємств ставка даного податку буде 5%;

3) з 1 січня 2015 року вступило в дію електронне адміністрування ПДВ, яке передбачає відкриття особистого рахунку в даній системі електронного адміністрування, складання накладних виключно в електронному вигляді та їх занесення до єдиного реєстру податкових накладних;

4) значних змін зазнала стаття оподаткування нерухомості, а саме: місцевим органам влади надається право встановлювати ставку податку на нерухоме майно для об'єктів житлової та нежитлової нерухомості. Ця ставка не буде перевищувати 2% від мінімальної заробітної плати за кожен квадратний метр. За новою реформою повністю скасовуються неоподатковуваний мінімум загальної площі житлової нерухомості;

5) 1 січня і по 31 жовтня 2015 року усі фізичні особи зобов'язані одноразово надати декларацію доходів, майна і фінансового стану фізичних осіб, в тому числі й отриманих із порушенням законодавства України у питанні оподаткування, валютного регулювання. У разі ненадання декларації в майбутніх періодах вартість активів платника податків становитиме 200000 грн та ін.

Зовсім нещодавно, 3 вересня 2015 року, відбулась презентація Міністерством фінансів України нового варіанту реформи оподаткування на 2016 рік. Як стверджує міністр фінансів України, Наталія Ярьсько, головною метою цієї податкової реформи є "побудова простої, прозорої, справедливої податкової системи" [7]. Так, найкращим та найефективнішим способом досягнення цієї мети є впровадження лінійної моделі податкової системи, яка передбачає встановлення «плоских» ставок (у розмірі 20%) чотирьох базових податків – податку на додану вартість, єдиного соціального внеску, податку на доходи фізичних осіб та податку на прибуток.

Особливу увагу нова реформа приділяє змінам у системі податків, які пов'язані із оплатою праці. Як відомо понад 80 % всіх податків які сплачують підприємства це зарплатні податки. Ставки податків на оплату праці в Україні є одними з найбільших у Європі і становлять 43,1% від комерційного прибутку підприємства. Тоді як даний показник в інших країнах Європи є значно меншим: в Австрії він складає 34,3%, в Румунії – 31,5%, у Польщі – 24,7%, у Німеччині – 21,2% [8].

"Ми пропонуємо вже з 1 січня 2016 року знизити розмір єдиного соціального внеску удвічі – з поточних 41% до лише 20%, а з 1 січня 2018 року об'єднати взагалі ЄСВ та ПДФО і встановити ставку цього об'єданого податку на рівні 20%, тобто ще раз зменшити оподаткування зарплат удвічі" [9], – пояснює пропозиції уряду міністр фінансів. В уряді вірять, що такі нововведення дадуть змогу вивести зарплати із «тіні» та припинять їх видачу «в конвертах».

І хоч зараз існує велика кількість спірних думок, щодо правильності та ймовірної ефективності встановлення фіксованих 20-и відсоткових ставок основних податків, їх доцільність покажеться лише під час використання на практиці.

Шокуючою подією для українців стало оприлюднення на урядовому сайті 15 вересня інформації про те, що всім відомий американський економіст, автор теорії «економіки пропозиції», Артур Лаффер призначений радником міністра фінансів України, Наталії Ярьсько, з питань податкового реформування [10].

Артур Лаффер, знаменитий економіст, який ввів в науковий обіг поняття «кривої Лаффера», є першокласним спеціалістом в області оподаткування. Суть «кривої Лаффера» полягає в розробці такої системи, яка дозволить уряду «вижимати» максимальний прибуток зі своїх громадян без катастрофічного падіння рівня їх доходів. Лаффер довів, що не завжди підвищення податкової ставки призводить до збільшення доходів країни, а розмір податків можна збільшувати лише доти, поки відносна величина чистого прибутку перевищуватиме норму середнього депозитного відсотка.

Як виявилось, А. Лаффер підтримав пропозиції Н. Ярьсько щодо зниження фіскального навантаження і запропонував зробити її дещо радикальнішою – «все по 10%». Тобто знизити ставки основних бюджетотворюючих податків удвічі, не зважаючи на те, що вже зараз експерти на реформу «все по 20%» дають прогноз дефіциту бюджету у розмірі 100 мільярдів гривень. Щоб якось спростити шлях переходу та приблизити наші податки до американських він пропонує ввести в Україні податок з обороту. Буквально з першого дня оголошення таких пропозицій в ЗМІ покотилась їх значна критика. Адже зрозуміло, що «крива Лаффера» ніколи не мала практичного застосування в Україні, тому що скочення податкових ставок безперечно потягне за собою падіння надходжень до бюджету в перший період. А зважаючи на те, що всі спроби зниження податків були лише загравання з бізнесом і піаром під час виборчої компанії, яка ще й неодмінно передбачала підвищення пенсій і зарплат, достатніх коштів, які б справді дозволили подолати дефіцити, взяти немає звідки. За Лаффером очевидно, що найближчим часом після зниження податкових ставок, коли дохідна частина бюджету падає, не може бути жодного підвищення ні пенсій, ні бюджетних зарплат. І лише через два-три роки, якщо дана політика буде виконана чесно і правильно урядом, можна буде говорити про покращення соціальних стандартів.

Окрім того, багатоваківа практика показала, що від орієнтації на теорію Лаффера в умовах фінансової та економічної кризи економіка багатьох країн лише постраждала. Так, для прикладу на початку 2009 року, щоб залучити іноземний капітал, деякі з країн Європи влаштували «перегони» зі зниження ставки податку на прибуток: Болгарія і Кіпр – 10%, Ірландія – 12,5%, Литва і Латвія – 15%, Росія – 20% [10]. Звісно ж, доки були значні потоки іноземних інвестицій та капіталу, дані країни процвітали, проте із початком кризи їхня економіка з найнижчими податковими ставками постраждала більше всіх.

І хоча зараз існує велика кількість спірних думок, щодо правильності, змістовності та ймовірної ефективності впровадження таких пропозицій, їх доцільність покажеться лише під час використання на практиці.

**Висновки.** Отже, сьогодні в Україні функціонує дуже складна податкова система, в якій можна виділити три важливі недоліки: по-перше, вона зовсім не стимулює економічного розвитку в країні і призводить до значної тонізації економіки, по-друге – не сприяє розвитку підприємництва, а в деяких випадках навіть і заважає, а по-третє – створює несприятливі умови для припливу інвестицій.

Прийняття нової реформи, щодо Податкового кодексу це значні зміни у податковій політиці. Основною орієнтацією реформування податкової системи держави на сьогодні є виведення значної частини економіки з тіні за рахунок скорочення податкового навантаження як на громадян так і на бізнес. В ідеалі оптимально побудована податкова система повинна, з одної сторони, в повній мірі забезпечувати фінансовими ресурсами потреби держави, а з іншої – не тільки не знижувати стимули платників податків до підприємницької діяльності, але й зобов'язувати їх до постійного пошуку шляхів підвищення ефективності господарювання.

## Література

1. Кухар М. Які податки може собі дозволити Україна. Щоб не задихнутись / М. Кухар // Дзеркало тижня. – 2013. – № 19. – С. 1, 6.

2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Гайдуцький П. Податкова реформа — виклик для України / П. Гайдуцький // Дзеркало тижня. – 2014. – 17 січ. (№ 1). – С. 7.
4. Українці найбільше платять за утримання держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua>.
5. Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://statsumy.gov.ua>
6. Ковальчук А., Хлімоненко Б. Платити по-новому: в Україні стартує податкова реформа [Електронний ресурс] / А. Ковальчук, Б. Хлімоненко // Forbes Україна. – 10 грудня 2014. – Режим доступу : <http://forbes.ua/ua/nation/1384535-platiti-po-novomu-v-ukrayini-startue-podatкова-reforma>.
7. Уряд представив податкову реформу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bbc.com/ukrainian/business/2015/09/150907\\_gov\\_tax\\_reform\\_az](http://www.bbc.com/ukrainian/business/2015/09/150907_gov_tax_reform_az).
8. Амелін А. Вихід з тіні. Як вирішити питання підвищення зарплат українцям [Електронний ресурс] / А. Амелін // Новое время. – 4 вересня 2015. – Режим доступу : <http://nv.ua/ukr/opinion/amelin/vihid-z-tini-jak-virishiti-pitannja-pidvishchennja-zarplat-ukrajintsjam-67137.html>.
9. Виступ Міністра фінансів на Національній раді реформ 3 вересня 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id).
10. Панченко В. Лаффер vs Яценюк або вінегрет популізму і "податкового раю" [Електронний ресурс] / В. Панченко // Экономическая правда. – 21 вересня 2015. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/rus/columns/2015/09/21/560314>.

Надійшла 28.09.2015; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

## ФІСКАЛЬНА СУТНІСТЬ ЄДИНОГО ЗБОРУ, ЩО СПРАВЛЯЄТЬСЯ У ПУНКТАХ ПРОПУСКУ ЧЕРЕЗ ДЕРЖАВНИЙ КОРДОН УКРАЇНИ

*У статті проведено дослідження фіскальної сутності єдиного збору, який справляється у пунктах пропуску через державний кордон України в контексті історичних аспектів його запровадження, зарубіжного досвіду використання аналогічних або подібних обов'язкових платежів та в силу специфіки його фіскальних ознак через призму елементів оподаткування та класифікації. Оцінюється фіскальний потенціал збору як в цілому по країні, так і у розрізі окремих митниць. З'ясовано, що єдиний збір є типовим фіскальним платежем, оскільки має чітко виражених платників податків, об'єкт оподаткування, податкову ставку, податкову звітність, податкові пільги тощо; його можна про класифікувати за усіма ознаками обов'язкових платежів. Він становить мізерну частку в доходах бюджетної системи та використовується, переважно, в силу історичної традиції, при цьому основною його функцією є регулююча, окрім того завдяки сплаті єдиного збору можна визначити основні напрямки зовнішньоекономічних товаропотоків в Україні. Зарахування єдиного збору до категорій неподаткових платежів обумовлене процесами реформування податкової системи в контексті скорочення кількості податків і зборів.*

*Ключові слова: податок, митні платежі, єдиний збір, Державна фіскальна служба України, елементи оподаткування, класифікація.*

V. M. SHAVKYN

Khmelnitskyi National University

A. A. FRADYNSKY

State Research Institute of Customs Affairs

## FISCAL NATURE SINGLE FEE LEVIED AT CHECKPOINTS ACROSS THE STATE BORDER OF UKRAINE

*The article studies the fiscal nature of a single fee levied at checkpoints across the state border of Ukraine in the context of the historical aspects of its implementation, the use of foreign experience similar or similar mandatory payments and because of the specific features of its fiscal taxation through the lens elements and classification. We estimate the potential fiscal collection as in the whole country and in individual customs. It was found that the only fee is a typical fiscal payment because it has distinct taxpayers, object of taxation, tax rate, tax returns, tax exemptions etc. it is possible to classify all the features required for payment. It is a tiny share of the revenues of the budget system and is used mainly because of historical tradition, with its main function is regulating, besides through payment of a single fee can determine the main directions of foreign trade flows in Ukraine. Enrolment single fee to the categories of non-payment due to the process of reforming the tax system in the context of reducing the number of taxes and fees.*

*Keywords: tax, customs payments, only collect, State Fiscal Service of Ukraine, the elements of tax classification.*

**Актуальність дослідження.** Серед обов'язкових платежів, що справляються із платників податків, проте юридично не відносяться до категорії податкових чільне місце займає єдиний збір, який справляється у пунктах пропуску через державний кордон України (далі – єдиний збір). Не дивлячись на те, що вітчизняною Бюджетною класифікацією єдиний збір під кодом 2211000 віднесено до групи «Адміністративних зборів і платежів, доходів від некомерційної господарської діяльності» неподаткових надходжень, він має усі необхідні фактичні ознаки для віднесення його до категорії податків та зборів.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питання теорії та практики справляння обов'язкових платежів, в тому числі і при перетині митного кордону, досліджувалися вітчизняними вченими у сфері податкової та митної справи: В. Андрущенко, І. Бережноком, О. Гребельником, Т. Єфименко, А. Крисоватим, А. Кредісовим, А. Соколовською, В. Ченцовим, О. Шнирковим тощо.

**Постановка завдання.** За мету статті ставиться дослідження особливостей справляння єдиного збору, який справляється у пунктах пропуску через державний кордон України через призму його історичної ретроспективи, зарубіжного досвіду та основ податкової теорії.

**Основний матеріал дослідження.** Фіскальну сутність єдиного збору слід розглядати, принаймні у 3 основних аспектах – історичному, зарубіжному та загальнотеоретичному. Як різновид загальнодержавного обов'язкового платежу він бере свій початок у 1999 році, коли Верховною Радою України було прийнято закон «Про запровадження єдиного збору, який справляється у пунктах пропуску через державний кордон України» № 1212 від 04.11.1999 року, яким із 01.01.2000 року було передбачено справляння зазначеного платежу [4, с. 268]. До категорії податкових його було віднесено завдяки змінам до статті 14 закону України «Про систему оподаткування» (закон про внесення змін № 1213-XIV від 04.11.1999 року). Зазначені зміни були прийняті на виконання указу Президента України «Про впорядкування справляння зборів у пунктах пропуску через державний кордон України» від 20.07.1998 № 799/98. Указом було передбачено

«запровадити з 20 серпня 1998 року сплату за єдиним платіжним документом зборів (митні збори, збори за виконання робіт, пов'язаних з наданням послуг під час здійснення екологічного контролю вантажів і транспортних засобів, збори за виконання робіт, пов'язаних з наданням послуг під час здійснення державного ветеринарного контролю, збір за проїзд автомобільними дорогами України транспортними засобами іноземних власників, плата за інспектування підкарантинних матеріалів), які справляються відповідно до законодавства, в пунктах пропуску через державний кордон України, передбачивши покладення координації діяльності державних органів з питань справляння зазначених зборів на Державну митну службу України» [3]. Проте, після прийняття у грудні 2010 року Податкового кодексу України, одним із пріоритетів якого стало зменшення кількості податків і зборів, відбулося виключення єдиного збору із категорії обов'язкових платежів та формальна передача його до категорії неподаткових.

Вивчення зарубіжного досвіду справляння аналогічних або подібних обов'язкових платежів у наших країн-сусідів засвідчує, що зазначені платежі відносяться до категорії загальнодержавних податків. Так, в Республіці Білорусь справляється збір за проїзд автомобільних транспортних засобів іноземних держав автомобільними дорогами загального користування. В систему дорожніх зборів Республіки Молдова входять збір за використання автомобільними дорогами Республіки Молдова автомобілями, не зареєстрованими в державі та збір за використання автомобільних доріг автомобілями з перевищенням загальної маси, навантажень на вісь або габаритних розмірів. В Азербайджані утримується дорожній податок, платниками якого є нерезиденти, які володіють автотранспортними засобами, що в'їжджають на територію Азербайджанської Республіки та використовують їх для перевезення пасажирів та вантажів. Особливістю цього податку є те, що його ставка залежить від терміну на який в'їжджає на територію держави автомобіль, об'єму його двигуна, кількості посадочних місць, кількості осей і загальної маси автомобіля разом із вантажем, пробігу по території країни [5, с. 277]. В Казахстані збір за проїзд автотранспортних засобів по території Республіки Казахстан відноситься до інших обов'язкових платежів до бюджету (відмінних від податків) та утримується за: виїзд з території Республіки Казахстан вітчизняних транспортних засобів, які здійснюють перевезення пасажирів та вантажів в міжнародному сполученні; в'їзд (виїзд) на територію (з території) Республіки Казахстан, транзит по території Республіки Казахстан іноземних транспортних засобів, які здійснюють перевезення пасажирів і вантажів в міжнародному сполученні; проїзд вітчизняних та іноземних великогабаритних і (або) важковагових автотранспортних засобів по території Республіки Казахстан [5, с. 277].

В загальнотеоретичному аспекті розгляд фіскальної сутності єдиного збору спирається на теоретичні засади податкової справи. Теорія оподаткування вчить, що віднесення платежу до групи податків і зборів залежить від наявності сукупності певних ознак, які отримали назву елементів оподаткування – характерних особливостей податків або процесів оподаткування, які регламентують організацію та специфіку фіскальних правовідносин. Вони характеризують ті поняття, без яких неможливим є справляння податків та розкривають суть оподаткування, а саме [5, с. 35]:

- хто повинен платити податок;
- що підлягає оподаткуванню;
- яка частка повинна віддаватися державі у вигляді податку;
- який повинен визначатися розмір обов'язкового платежу;
- на кого покладено контроль за сплатою податків;
- відповідальність сторін за порушення податкового законодавства.

Під суб'єктом оподаткування розуміють будь-яких учасників процесів визначення та сплати обов'язкових платежів до бюджету чи позабюджетних фондів. Виходячи з цього, їх можна поділити на дві основні групи, з однієї сторони – державу в особі органів виконавчої влади, на яких, згідно з чинним законодавством, покладена функція фінансового контролю за дотриманням податкового законодавства, а з іншої – фізичних та юридичних осіб, які сплачують обов'язків платіж. Координація діяльності органів державної влади, пов'язаної із забезпеченням справляння єдиного збору, здійснюється центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику (на сьогодні це Державна фіскальна служба України). Законодавчо встановлено що платниками єдиного збору є власники вітчизняних та іноземних транспортних засобів, які перетинають державний кордон України. Збір може бути сплачений: власником транспортного засобу та вантажу; перевізником вантажу; іншою особою, уповноваженою власником або перевізником. Обов'язок щодо сплати збору виникає за здійснення у пунктах пропуску через державний кордон України відповідно до законодавства України санітарно-епідеміологічного, ветеринарно-санітарного, фітосанітарного, екологічного контролю товарів (у тому числі у формі попереднього документального контролю) та радіологічного контролю товарів і транспортних засобів, за проїзд транспортних засобів автомобільними дорогами України та за проїзд автомобільних транспортних засобів з перевищенням встановлених розмірів загальної маси, осьових навантажень та (або) габаритних параметрів [1].

Об'єктом оподаткування називають ті явища чи предмети, внаслідок наявності яких податок сплачується. Він повинен піддаватися чіткому вираженню, мати безпосереднє відношення до платника і вказувати на те, що саме оподатковується. При визначенні об'єкта оподаткування застосовується два

основні вимірники: вартісний – об’єкт оподаткування визначається виходячи із його грошової оцінки, вираженої у національній або іноземній грошовій одиниці; фізичний – об’єкт оподаткування визначається виходячи із його кількісних або натуральних характеристик. У випадку єдиного збору об’єктом оподаткування виступають різні види транспортних засобів – автобуси, вантажні автомобілі, великогабові та великогабаритні транспортні засоби, залізничні вагони, контейнери (перша колонка таблиці 1).

Безпосередньо від об’єкта оподаткування залежить інший елемент – одиниця оподаткування, котра являє собою сукупність або частину об’єктів оподаткування, стосовно яких застосовується встановлення податкової ставки. Для єдиного збору такими показниками будуть або місткість, загальна маса, габарити транспортного засобу, або ж вчинення стосовно транспортного засобу певних дій (проведення певних видів контролю чи проїзд автомобільними дорогами за кожен кілометр проїзду).

Надзвичайно важливим податковим елементом є податкова ставка, що являє собою величину податку на одиницю оподаткування. Для єдиного збору встановлено податкові ставки які можна віднести до диференційованих (залежно від типу, маси і габаритів транспортного засобу) та специфічних (у євро). Ставки єдиного збору за здійснення у пунктах пропуску через державний кордон України контролю вантажів і транспортних засобів, плата за проїзд транспортних засобів автомобільними дорогами України (за кожен кілометр проїзду) та додаткова плата за кожен кілометр проїзду автомобільних транспортних засобів з перевищенням встановлених розмірів, загальної маси, осьових навантажень та (або) габаритних параметрів наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

**Діючі ставки єдиного збору, що справляється у пунктах пропуску через державний кордон України**

Вид транспортного засобу	Місткість або загальна маса транспортного засобу з вантажем	Ставка єдиного збору за одиницю транспортного засобу в євро	
		за проведення контролю	за проїзд автомобільними дорогами за кожен кілометр проїзду
Автобуси	від 10 до 30 місць включно	2	0,02
	понад 30 місць	5	0,02
Вантажні автомобілі з/або без причепів та тягачі з/або без напівпричепів	до 20 тонн включно	5	0,02
	понад 20 до 40 тонн включно	10	0,02
Великогабові автотransпортні засоби	понад 40 до 44 тонн включно	10	0,1
	понад 44 до 52 тонн включно	10	0,2
	від 52 до 60 тонн включно	10	0,27
	понад 60 тонн (за кожні наступні 10 тонн)	10	0,78
Великогабові автотransпортні засоби з перевищенням осьових навантажень	до 5 % включно	-	0,05
	понад 5 % до 10 % включно	-	0,1
	понад 10 % до 20 % включно	-	0,27
	понад 20 % за кожні наступні 5 %	-	0,15
Великогабаритні автотransпортні засоби з перевищенням встановлених параметрів ширини, висоти, довжини	За кожний параметр	-	0,03
Залізничний вагон, контейнер		2	-

Для автомобільних транспортних засобів та контейнерів, які перетинають державний кордон України без вантажів, ставка єдиного збору за здійснення визначеного виду контролю встановлюється у розмірі 20 % ставки, наведеної у таблиці 1 для відповідного автомобільного транспортного засобу та контейнеру. При цьому плата за проїзд автомобільними дорогами України (за кожен кілометр проїзду), у тому числі за перевищення встановлених розмірів загальної маси, осьових навантажень та (або) габаритних параметрів, справляється повністю. У разі перетинання державного кордону України залізничними вагонами без вантажів єдиний збір не справляється. Ставки єдиного збору встановлюються у євро та не можуть змінюватися протягом бюджетного року. Єдиний збір справляється у національній валюті України за офіційним (обмінним) курсом Національного банку України на день сплати цього збору. Обов’язків платіж перераховується до Державного бюджету України у повному обсязі.

Як і у лівій частині обов’язкових платежів у єдиного збору є свої податкові пільги, які являють собою законодавчо встановлену можливість послаблення, часткового або повного уникнення податкового

тиску на суб'єктів господарювання. Збір не справляється у разі [2]:

- перетинання державного кордону авіаційними та водними транспортними засобами, залізничними вагонами без вантажу, залізничними пасажирськими вагонами, легковими автомобілями;
- транзиту вантажу, що не підлягає пропуску через митний кордон та перевантажується на інший транспортний засіб у зоні митного контролю пункту пропуску, який є одночасно пунктом ввезення та вивезення цього вантажу;
- в'їзду та виїзду транспортного засобу в межах одного пункту пропуску через державний кордон без перетинання митного кордону;
- переміщення товарів трубопровідним транспортом та лініями електропередачі.

З перевізників-нерезидентів, діяльність яких здійснюється на підставі міжнародних договорів України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, єдиний збір справляється відповідно до цих договорів. З перевізників-резидентів, транспортні засоби яких зареєстровано у відповідних підрозділах Міністерства внутрішніх справ України, що забезпечують безпеку дорожнього руху, плата за проїзд автомобільними дорогами України справляється лише у разі перевищення встановлених розмірів загальної маси, осьових навантажень та (або) габаритних параметрів.

Важливим елементом оподаткування є термін сплати податку – це певна подія, конкретна календарна дата або визначений період часу протягом якого платник податку зобов'язаний погасити заявлене податкове зобов'язання, що виникло у звітному податковому періоді. Сплата єдиного збору здійснюється: готівкою – до уповноваженої установи банку, що знаходиться у пункті пропуску через державний кордон, через який переміщується транспортний засіб та вантаж, на рахунок митного органу, в зоні діяльності якого розміщено цей пункт; у безготівковій формі – шляхом попередньої сплати на відповідний рахунок митного органу, в зоні діяльності якого розміщено пункт пропуску, через який переміщується транспортний засіб та вантаж. Допускається доплата коштів готівкою через приписну касу уповноваженої установи банку у пункті пропуску через державний кордон. У разі відсутності у пункті пропуску через державний кордон приписної каси уповноваженої установи банку кошти приймаються відповідною посадовою особою митного органу за єдиним платіжним документом з подальшою передачею їх до каси митного органу. Підтвердженням факту сплати єдиного збору є відбиток особистої номерної печатки та особистий підпис посадової особи митного органу, яка здійснювала митний контроль, на всіх примірниках єдиного платіжного документа.

Сума сплаченого єдиного збору не може перевищувати вартість витрат, пов'язаних із здійсненням митного при транзиті вантажів і транспортних засобів, санітарного, ветеринарного, фітосанітарного, радіологічного та екологічного контролю вантажів і транспортних засобів, та витрат, пов'язаних з відновленням автомобільних доріг.

На рисунку 1 наведено динаміку надходжень від єдиного збору за період 2012–2014 років. Як бачимо, абсолютна величина сплати зросла на 36,79 млн грн, або ж на 21,46%. При цьому питома вага зазначеного платежу серед неподаткових платежів митниць теж продемонструвала позитивну динаміку, збільшившись на 13,62 % – із 48,13 до 61,75%.



Рис. 1. Динаміка сплати єдиного збору та його питома вага серед неподаткових надходжень митниць за період 2012–2014 рр.

Аналіз таблиці 2 дає змогу не лише оцінити нарахування та сплату єдиного збору у розрізі окремих митниць, але й оцінити їхній транзитний потенціал. Враховуючи показник єдиного збору можна диференціювати митниці на кілька груп серед яких виділити гіпертранзитно активні (обсяги єдиного збору перевищують 10 млн грн), транзитно активні (від 1 до 10 млн грн) та транзитно пасивні (до 1 млн грн). Серед гіпертранзитно активних лідирують митниці західного регіону – Волинська, Львівська, Закарпатська, Чернівецька; до найбільш транзитно пасивних віднесено внутрішні митниці – Тернопільську, Кіровоградську, Черкаську.



## Динаміка надходжень митних єдиного збору за період 2012-2014 років у розрізі митниць, тис. грн.

Митниці	Роки		
	2012	2013	2014
Вінницька	2192,9	3230,9	3893,4
Волинська	27551,7	27709,0	31423,8
Дніпропетровська	2148,4	1625,2	3575,2
Донецька	6519,4	6546,5	4732,2
Житомирська	4267,2	4328,7	7426,8
Закарпатська	23298,4	23962,3	26709,6
Запорізька	604,9	494,3	977,9
Івано-Франківська	220,6	63,0	115,4
Київська обласна	959,6	355,9	711,9
Київська міжрегіональна	609,6	352,2	374,9
Кіровоградська	116,6	113,1	47,2
Кримська	1970,8	2409,4	474,1
Луганська	6573,1	7222,7	4859,6
Львівська	28781,7	28404,5	29480,9
Миколаївська	81,8	85,4	139,7
Одеська	17526,7	22091,6	26600,7
Полтавська	496,2	310,9	393,0
Рівненська	879,9	1058,8	1690,7
Сумська	12604,6	15444,0	19904,6
Тернопільська	13,9	4,9	27,4
Харківська	11211,0	10076,7	15906,2
Херсонська	268,4	638,6	133,8
Хмельницька	119,8	175,1	109,7
Черкаська	57,9	35,0	78,0
Чернівецька	9771,0	9887,4	13622,8
Чернігівська	12217,5	13240,0	14586,6
Севастопольська	308,7	297,4	169,2
Всього	171372,2	180163,4	208165,4

У якості ще одного необхідного елементу оподаткування для єдиного збору виступатиме єдиний платіжний документ, що виконуватиме роль податкової звітності. Саме на його основі здійснюється нарахування та внесення єдиного збору.

При здійсненні класифікації єдиного збору його можна віднести: за економіко-правовою сутністю – до категорії «зборів»; за економічним змістом – до майнових податків та зборів; за рівнем державного запровадження – загальнодержавний обов'язків платіж; за рівнем міждержавного запровадження – податки на міжнародну торгівлю; за періодичністю сплати – разовий; залежно від платника – змішаний обов'язків платіж (сплачується як фізичними так і юридичними особами); залежно від податкової ставки – специфічний збір (ставка виражена у євро); за рівнем зарахування – збір до Державного бюджету.

**Висновки.** Єдиний збір, який справляється у пунктах пропуску через державний кордон України за своєю історичною і економічною сутністю, характерними елементами оподаткування (наявністю чітко визначених платників, об'єктів оподаткування, податкових ставок, пільг у сплаті тощо), особливостями нарахування та сплати належить до категорії податків і зборів. Його сучасне зарахування до групи неподаткових надходжень обумовлюється вкрай незначною фіскальною віддачею та, головне, процесами реформування податкової системи України в частині скорочення кількості податкових платежів.

## Література

1. Про єдиний збір, який справляється у пунктах пропуску через державний кордон України [Електронний ресурс] : закон України [прийнято Верхов. Радою 4 листопада 1999 р. № 1212-XIV]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1212-14>

2. Про затвердження Порядку справляння єдиного збору у пунктах пропуску через державний кордон [Електронний ресурс] : постанова [прийнято КМУ 24 жовтня 2002 р. № 1569]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1569-2002-%D0%BF>.

3. Про впорядкування справляння зборів у пунктах пропуску через державний кордон України. [Електронний ресурс] : указ [видано Президентом України 20 липня 1998 р. № 799/98]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/799/98>.

4. Митна енциклопедія : у двох томах. Т. 1 / редкол. : І.Г. Бережнюк (відп. ред.) та ін. – Хмельницький : ПП Мельник А.А., 2013. – 472 с.

5. Фрадинський О. А. Основи оподаткування : [навч. посіб.] / О. А. Фрадинський. – Львів : Новий світ – 2000, 2010. – 345 с.

Надійшла 14.09.2015; рецензент: д. е. н. Ведерніков М. Д.

## ЛІКВІДНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ЯК ІНДИКАТОР ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

*Метою дослідження є розкриття причинно-наслідкових зв'язків між банківською ліквідністю та іншими макроекономічними станами і процесами. Як засіб досягнення мети, виокремлено основні показники фінансової системи, які, впливаючи на ліквідність, несуть негативні наслідки для економіки загалом. В результаті маємо внутрішні та зовнішні чинники, які призводять до проявів економічної нестабільності та змушені адаптуватись до глобальних викликів. Досліджено канали впливу ліквідності на стан економіки. Проаналізовано та структуровано підходи до сутності економічної нестабільності, показано її причини та форми прояву. Запропоновано визначення сутності глобальних викликів та глобальних викликів для банків.*

*Ключові слова: ліквідність, ліквідність банку, економічна нестабільність, глобальний виклик.*

I. Y. STUKAN, A. P. STRYZHAK  
"Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman"

## LIQUIDITY OF THE BANKING SYSTEM AS AN INDICATOR OF ECONOMIC INSTABILITY

*The goal of article is the disclosure of causation between bank liquidity and other macroeconomic conditions and processes. As a means to an end, there was singled out key indicators of the financial system that are affecting liquidity have negative consequences for the economy as a whole. The result is internal and external factors that lead to manifestations of economic instability and forced to adapt to global challenges. The article is investigates channels of influence liquidity at the economy. There was analyzed and structured approach to the essence of economic instability, displayed its causes and manifestations. Also there is a definition of the nature of global challenges and global challenges for banks.*

*Keywords: liquidity, the liquidity of the bank, economic instability, global challenge.*

**Постановка проблеми.** Міжнародну фінансову кризу можна визначити як глибокий розлад кредитно-фінансових систем у низці країн, що зумовлює до різких диспропорцій у міжнародних валютно-кредитних системах. Центром фінансових криз є грошовий капітал, а безпосередньою сферою прояву – кредитні установи і державні фінанси. Основною причиною даних диспропорцій є значне погіршення ліквідності банків, викликане стрімким відтоком депозитів населення, погіршенням якості кредитного портфелю та необхідністю банків погашати валютні синдиговані кредити та єврооблігації. Ураховуючи зазначене вище, необхідним є дослідження впливу ліквідності на розвиток економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню теоретичних та прикладних аспектів аналізу ліквідності присвячені наукові розробки як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, зокрема, праці М. І. Савлука, В. І. Міщенко та А. В. Сомик, О. І. Лаврушина, П. Роуза, С. Краснова, Т. Кричевської та інших.

Основна увага науковців та практиків приділялась дослідженню аналізу ліквідності балансу банку та його ліквідної позиції. Недостатньо розробленими залишаються питання аналізу впливу ліквідності банку на наслідки кризових ситуацій.

**Мета статті** – розробка теоретико-методологічних положень щодо з'ясування впливу ліквідності банківської системи на показники економічної нестабільності.

**Виклад основного матеріалу.** Банківська система є важливою єдиною ланкою між макроекономічними факторами та мікроекономічними процесами, а отже, істотно впливає на успішність чи неуспішність розвитку економіки.

Своєчасність і повнота виконання своїх функцій банківськими установами та банківською системою в цілому значною мірою залежить від їх ліквідності, яка є однією із загальних якісних характеристик діяльності банку, що обумовлює його надійність, стійкість та конкурентоспроможність. У процесі своєї діяльності банківські установи постійно наражаються на ризик ліквідності, тобто ймовірності настання ситуації невідповідності між попитом і пропозицією коштів та неспроможності банку своєчасно й у повному обсязі виконати свої грошові зобов'язання.

В цілому ліквідність банківської системи є складним явищем, яке визначається сукупною ліквідністю банківських установ другого рівня й обумовлюється багатьма факторами внутрішнього та зовнішнього впливу на мікро- та макrorівні, що перебуває в постійній зміні та взаємозв'язку (табл. 1).

Банк повинен бути спроможним не лише усувати проблеми, виявлені за показниками своєї ліквідності, а й здійснювати тактичне і стратегічне управління ліквідністю на основі всебічного аналізу всіх чинників, які тією чи іншою мірою впливають на можливість банку виконувати свої зобов'язання. Провідні науковці по-різному підходять до визначення і класифікації таких чинників.

Такі науковці, як А. М. Мороз, М. І. Савлук виділяють дві великі групи чинників, які впливають на

ліквідність банку [2]:

- наявність у банку необхідної суми ліквідних коштів;
- можливість залучення ліквідних коштів шляхом їх запозичення чи продажу активів.

Таблиця 1

### Характеристика змін у ліквідності банківської системи [1]

Ознаки зменшення банківської ліквідності	Ознаки зростання банківської ліквідності
<ul style="list-style-type: none"> <li>• зменшення обсягів коштів банків на кореспондентському рахунку;</li> <li>• зростаючий (великий) попит на кредити рефінансування НБУ;</li> <li>• підвищення залежності ресурсної бази від обсягів міжбанківського кредитування;</li> <li>• зниження залишків готівки в касах банків;</li> <li>• зростання відсоткових ставок на грошово-кредитному ринку</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• збільшення обсягів коштів банків на кореспондентському рахунку;</li> <li>• зростання попиту банків на стерилізаційні операції центрального банку та зменшення попиту на операції з рефінансування;</li> <li>• зниження залежності ресурсної бази від обсягів міжбанківського кредитування;</li> <li>• зниження відсоткових ставок на грошово-кредитному ринку</li> </ul>

Такий підхід базується на існуючих методах управління ліквідністю банків, але він не передбачає дослідження передумов вибору того чи іншого методу.

В. І. Міщенко та А. В. Сомик розглядають чинники впливу на ліквідність на мікро- та макрорівнях. Зокрема, на мікрорівні дотримання банком належного рівня ліквідності залежить від таких основних чинників:

- відповідність структури активів і пасивів за строками та сумами;
- структури і стабільності депозитної бази;
- якість активів і достатність капіталу банку;
- стратегія управління ліквідністю;
- репутація банку тощо.

Ліквідність банку визначається його спроможністю адаптуватися до скорочення зобов'язань, здійснити фінансування зростання активів за мінімальною вартістю чи своєчасно ліквідувати активи за ринковою ціною.

Ліквідність банківської системи формується під впливом зовнішніх факторів загальноекономічного характеру, найважливішими з яких нині в Україні є:

- динаміка коштів Уряду на рахунках у Національному банку України;
- інтервенції центрального банку на валютному ринку;
- динаміка готівки в касах банків та поза банками;
- результати використання Національним банком відповідних механізмів та інструментів регулювання грошово-кредитного ринку в попередньому періоді [1].

У працях О. І. Лаврушина розглядаються зовнішні та внутрішні чинники, що впливають на ліквідність банку. До внутрішніх чинників належать: стійка капітальна база банку, якість активів, якість депозитів, помірна залежність від зовнішніх джерел, співставність активів і пасивів за строками, менеджмент, першокласний імідж банку. До групи зовнішніх чинників належать: загальна політична та економічна ситуація в країні, розвиток ринку цінних паперів і міжбанківського ринку, організація системи рефінансування, ефективність регулюючих функцій центрального банку [3]. Схожа класифікація запропонована Г. С. Пановою, яка виділяє дві групи чинників, що впливають на ліквідність: мікроекономічні та макроекономічні чинники [4].

На думку С. Краснова, на сучасному етапі розвитку економіки країни спостерігається послаблення ліквідності банків. Причини цього – в бюджетному дефіциті, інфляції, спаді виробництва, зростанні неплатежів, що перейшло в платіжну кризу [5]. Тобто автором розглядаються зовнішні чинники і при цьому не враховується наявність широкого спектра внутрішніх чинників.

Узагальнивши різні погляди щодо чинників, які впливають на ліквідність банку, пропонуємо наступну їх класифікацію (табл. 2).

Від репутації, розміру, фінансового стану, кількості клієнтів значною мірою залежать можливості банку щодо залучення депозитів, налагодження зв'язків з партнерами та інвесторами, що впливає на якість і структуру активів і пасивів.

На відміну від внутрішніх чинників, зовнішні є неконтрольованими з боку банків. Через це особливої уваги набуває аналіз і прогнозування впливу зовнішніх чинників.

Значно впливає на ліквідність банків загальний стан та розвиток економіки країни. Нестабільний і послаблений стан економіки спричиняє недовіру клієнтів та інвесторів до банківської системи. Це призводить до відтоку депозитів з банків, погіршення якості кредитного портфеля і послаблення ліквідності. Нерівномірність регіонального розвитку економіки обумовлює необхідність прогнозування грошових потоків залежно від територіального розташування структурних підрозділів банку.

Чинники, які впливають на ліквідність банку

Зовнішні чинники	Внутрішні чинники
<ul style="list-style-type: none"> <li>- загальний стан і розвиток економіки країни (рівень інфляції, динаміка ВВП, фінансові результати діяльності підприємств, доходи і заощадження населення, розвиток ринку цінних паперів, ринку фінансових ресурсів, банківська конкуренція та ін.);</li> <li>- стан світової економіки;</li> <li>- політична ситуація;</li> <li>- соціальні чинники;</li> <li>- особливості регіонального розвитку економіки;</li> <li>- політика Національного банку</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- кваліфікація і досвід управлінського персоналу банку;</li> <li>- фінансовий стан і розмір банку;</li> <li>- ділова репутація банку;</li> <li>- структура і динаміка клієнтської бази;</li> <li>- структура і динаміка активів і пасивів банку;</li> <li>- рівень організації банківського менеджменту і маркетингу;</li> <li>- якість кредитного портфеля і портфеля цінних паперів</li> </ul>

Від коливань попиту населення та суб'єктів господарювання на депозити та кредити залежать обсяги банківських операцій, що безпосередньо впливає на ліквідність банку. Наявність інфляційних очікувань і рівень інфляції визначають стратегічні напрямки банківської політики. В першу чергу, це стосується оцінки строковості залучених коштів та збільшення обсягів довгострокових кредитів, адже рівень інфляції впливає на розмір процентних ставок.

У зв'язку з процесами глобалізації та світової інтеграції вагомим чинником можна вважати стан світової економіки. Дане питання набуває особливої актуальності через загострення світової фінансової кризи.

На окрему увагу останнім часом заслуговує вплив політичної ситуації на ті чи інші явища, включаючи банківський сектор і ліквідність банків зокрема. Нестабільна політична ситуація призводить до постійної зміни законодавства, вимог до банків, частого перегляду податків. Це майже унеможливило планування банківської політики, створює додаткові перешкоди в управлінні ліквідністю банків.

На нашу думку, варто також виділити соціальні чинники, до яких віднесено середній рівень доходів, витрат і заощаджень населення, прожитковий мінімум, мінімальну заробітну плату, обсяги соціальних виплат населенню тощо. Соціальні чинники обумовлюють бажання і спроможність населення користуватись банківськими послугами. Так, збільшення заощаджень фізичних осіб сприяє зростанню пропозиції ліквідних коштів.

Варто зауважити, що одним з найбільш вагомих зовнішніх чинників, що впливають на ліквідність банку, є політика Національного банку України, що здійснюється через систему державного нагляду і регулювання діяльності банків. Національний банк встановлює і контролює обов'язкові нормативи ліквідності для банків, надає кредити для підтримки ліквідності, впливає на функціонування міжбанківського ринку, встановлюючи обов'язкові резерви банків, регулюючи загальну грошову масу, рівень інфляції та стан валютного ринку.

На сьогоднішній день діяльність центрального банку пов'язана з низкою глобальних викликів, які потребують відповіді на них та адаптації до наслідків, які відображаються на економіці країни.

Кандидат економічних наук Т. Кричевська під викликами розуміє неадекватність усталеного змісту грошово-кредитної політики сучасному економічному й інституційному середовищу, зокрема щодо:

- цілей;
- механізмів та інструментів;
- результатів;
- неефективності застосування універсальних і стандартних інструментів ГКП в різних інституційних середовищах.

Першим викликом традиційному розумінню цілей ГКП стало те, що в умовах кризи не спрацьовує прийнятий розподіл цілей між двома інструментами макроекономічного регулювання – грошово-кредитною і фінансово-бюджетною політикою.

Другий виклик пов'язаний з неадекватністю новим реаліям загальноприйнятих механізмів ГКП. Зміст даного виклику в умовах кризи полягає, по-перше, в неефективності процентної ставки як інструмента ГКП; по-друге, у відсутності зв'язку між короткостроковою ставкою центрального банку і довгостроковими ставками; по-третє, в неефективності інструментів репо, що не впливають на структуру балансу центрального банку й економічних суб'єктів; по-четверте, в тому, що не працює система автоматичного розподілу емісійних ресурсів між суб'єктами господарювання.

Третім викликом для ГКП є невизначеність її результатів. Сьогодні висловлюються абсолютно полярні думки про те, що відбувається після безпрецедентних заходів монетарного стимулювання – інфляція чи дефляція.

Четвертий виклик – це неефективність застосування універсальних і стандартних інструментів

грошово-кредитної політики в різних середовищах. Поведінка фінансових посередників має надзвичайне значення для ефективності грошово-кредитної політики з огляду на непересічну роль фінансових інституцій у монетарному трансмісійному механізмі. Мотивація ж і поведінка фінансового капіталу вельми неоднакові в різних країнах, незважаючи на використання загальних міжнародних стандартів банківського нагляду [6].

Отже, глобальні виклики для банків – значні зміни у банківській діяльності, викликані трансформаційними процесами у глобальній економіці, кризами, дисбалансами.

Кожне з наведених явищ та процесів призводить до втрати гнучкості економічної системи, внаслідок чого це призводить до економічної нестабільності (табл. 3).

Таблиця 3

## Підходи до визначення економічної нестабільності

Автор	Визначення	Спільне	Відмінне
Климко Г. Н.	Економічна (макроекономічна) нестабільність – втрата мобільності, динамічності та гнучкості економічної системи, нездатність своєчасно і повною мірою пристосуватись до змін внутрішніх умов її функціонування та навколишнього середовища [12]	Економічна нестабільність ототожнюється з макроекономічною	Економічна нестабільність розглядається як втрата мобільності, динамічності та гнучкості економічної системи
Могиліна Л. А.	Економічна нестабільність – стан розбалансованості економічної системи держави, що характеризується коливанням макроекономічних показників і нездатністю оперативної реакції на зміни внутрішніх і зовнішніх умов її функціонування внаслідок порушення існуючих у ній взаємозв'язків [13]	В основі економічної нестабільності є нездатність економічної системи своєчасно реагувати на зміни внутрішніх і зовнішніх умов	Економічна нестабільність – це стан економічної системи
Грабчук О. М.	Нестабільна економіка – та економіка, яка знаходиться в стані нерівноваги внаслідок внутрішніх і зовнішніх факторів і супроводжується інфляційними процесами, занадто дорогими кредитами тощо [14]	Основною характерною рисою економічної нестабільності є відсутність рівноваги в економічній системі	Важливим показником нестабільної економіки є завищені відсотки на кредити
Сумароков В. Н.	Нестабільна економіка – відсутність гарантування повної зайнятості, стабільного рівня цін, наявність інфляції [15]	Розуміння економічної нестабільності зведено до 2-3 показників, одним з яких є інфляція	Показниками, економічної нестабільності є відсутність гарантування повної зайнятості та стабільного рівня цін

Слід також зазначити, що під економічною нестабільністю розуміють як волатильність певних економічних показників, так і стабільну розбалансованість економіки (якщо, наприклад, декілька років підряд темп інфляції залишається стабільно високим). На нашу думку, оптимальним є так званий компромісний підхід, згідно з яким поняття економічної нестабільності можна оперувати й у випадку волатильності окремих макроекономічних показників і, маючи на увазі порушення рівноваги економіки, у цілому (рис. 1).

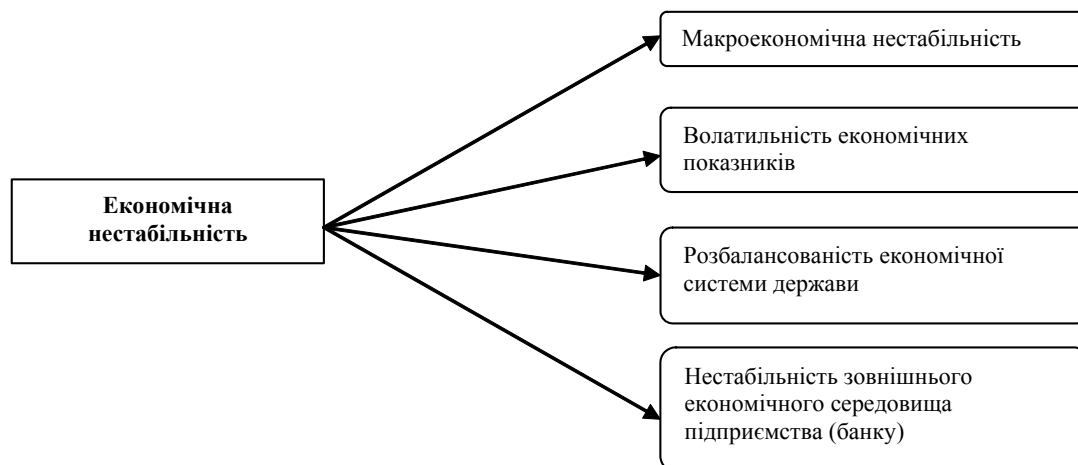


Рис. 1. Систематизація наукових підходів стосовно розуміння сутності поняття економічної нестабільності

Аналіз розуміння змісту досліджуваного поняття як макроекономічної нестабільності, з одного боку, і нестабільності економічного середовища підприємства, з іншого, показав, що більш доцільним є підхід щодо розгляду економічної нестабільності на макрорівні.

Аналіз підходів до розуміння сутності економічної нестабільності як з точки зору волатильності певних економічних показників, так і з позиції розбалансованості економіки в цілому сформував нашу думку щодо можливості їх використання для відображення досліджуваної категорії як економічного явища.

Отже, під економічною нестабільністю слід розуміти стан розбалансованості економічної системи держави, що характеризується коливанням макроекономічних показників і нездатністю оперативно реагувати на зміни внутрішніх і зовнішніх умов її функціонування внаслідок порушення існуючих у ній взаємозв'язків [13].

Розглянемо підходи науковців, які не дають визначень понять “економічна нестабільність” чи “макроекономічна нестабільність”, проте розглядають їх форми прояву (рис. 2).

Дослідник О. О. Мамалуй, характеризує економічну нестабільність, всю увагу зосереджує на явищі безробіття, зазначаючи, що “економічна нестабільність також супроводжується інфляційними процесами” [16].

Науковець В. А. Палехова додає до вищезазначених форм прояву економічної нестабільності економічні цикли [17].

Вчені Л. О. Каніщенко, Г. Н. Климко, В. П. Нестеренко та А. А. Чухно, розкриваючи сутність макроекономічної нестабільності, її проявами теж визначають високий рівень безробіття та темп інфляції, але детально досліджують лише безробіття [12].

Науковець М. І. Небава, досліджуючи тему макроекономічної нестабільності, розглядає економічні цикли, безробіття та інфляцію [18].

Науковець В. Д. Базилевич до форм прояву макроекономічної нестабільності, крім безробіття та економічних циклів, додає нециклічні коливання економіки, що є наслідками виникнення різного роду кризових явищ в економіці [19]. Погоджуємося з автором цієї думки, оскільки під впливом різноманітних факторів в економіці держави дійсно можуть виникати кризові явища, що характеризуються відсутністю чіткого періоду повторюваності.



Рис. 2. Форми прояву економічної нестабільності

Особливістю є те, що кожна із вищезазначених форм прояву економічної нестабільності може бути як формою нециклічного коливання (нестабільності економіки, зумовленої певними чинниками, що настає всупереч традиційній картині циклічного розвитку економіки), так і однією з характеристик таких фаз економічного циклу, як спад чи депресія. На нашу думку, цей перелік є неповним і може бути доповнений іншими формами, наприклад, валютною нестабільністю.

Основа збільшення нестабільності розвитку економіки полягає у здійснюваній економічній політиці, яка характеризується неадекватністю стратегічним завданням (рис. 3). Причиною цього є гальмування економічних реформ.

Головними характеристиками нестабільності економіки є: незавершеність важливих процесів ринкової трансформації, вузькість внутрішнього ринку, велика залежність від зовнішнього ринку, низький рівень економічного суверенітету в умовах випереджального зростання фінансового сектору у відриві від реального, відсталість структури економіки та її надмірною енергоємністю.

В структурі нестабільності економіки, викликаній чинниками що зумовили поширення фінансової кризи в Україні, суттєве значення має нестабільність у валютно-фінансовій системі. Вона характеризується:

- економічно необґрунтованим знеціненням або подорожчанням національної валюти;
- різким коливанням валютних курсів; заміною грошової одиниці або її вартісної основи;
- значним обсягом спекулятивних операцій валютою, швидких і значних за масштабами припливів і відпливів валютних резервів;

- різкою незбалансованістю міжнародних розрахунків;
- погіршенням міжнародної валютної ліквідності тощо.



Рис. 3. Причини нестабільного розвитку економіки

Ще одним з джерел посилення нестабільності національної економіки є глобалізаційні процеси, характерним для яких є свобода переміщення капіталів, яка в свою чергу є основним чинником нестабільності світового фінансового ринку і сприяє виникненню на ньому кризових явищ. Економічна глобалізація призводить до зменшення можливості України впливати на стан власних фінансових ринків.

Світовий валютний ринок сьогодні увійшов до фази підвищеної нестійкості, яка проявляється в різких і несподіваних коливаннях курсів основних валют. Обмінні курси основних валют були дуже нестабільні протягом 2014 – 2015 рр., і ескалація напруженості швидко розповсюдилася на інші валюти. Нездатність підтримувати стабільність обмінних курсів між трьома основними міжнародними резервними валютами негативно позначилася також і на валютах країн з ринковою економікою, що формується. Різне збільшення припливу капіталу в економіку, що розвиваються, внаслідок розширення грошової маси у розвинених країнах та переформування портфеля міжнародних інвесторів, а також послаблення курсу долара, створило тиск у бік підвищення обмінних курсів у деяких країнах з ринковою економікою, що формується. Країни, що розвиваються, відреагували на це втручанням на валютних ринках і/або введенням контролю за рухом капіталу, щоб уникнути підвищення курсів валют, втрати конкурентоспроможності та утворення фінансових “бульбашок”.

### Література

1. Ліквідність банківської системи України : науково-аналітичні матеріали / В.І. Міщенко, А.В. Сомик та ін. – К. : Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – Вип. 12. – 180 с.
2. Гроші та кредит : підручник ; за наук. ред. М. І. Савлука. — 6-е вид., перероб. і доп. — К. : КНЕУ, 2011. — 589 с.
3. Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент) : учебник / под. ред. О. И. Лаврушина. – М. : Юристъ, 2003. – 688 с.
4. Панова Г. С. Анализ финансового состояния коммерческого банка / Г. С. Панова. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 270 с.
5. Краснов С. Ліквідність банків України та їхня кредитна політика в умовах переходу до ринкової економіки / С. Краснов // Банківська справа. – 2004. – № 5. – С. 37–39.
6. Кричевська Т. Фінансово-економічна криза і виклики для грошово-кредитної політики / Т.

- Кричевська // Економіка України. – 2010. – № 4. – С. 65–75.
7. Рогач О.І. Міжнародні фінанси : підручник / Рогач О.І. – К. : Либідь, 2003. – 784 с.
8. Сіденко В.Р. Нові глобальні виклики та їх вплив на формування суспільних цінностей / В.Р. Сіденко // Український соціум. – 2014. – № 1 (48). – С. 7–18.
9. Шимаї М. Виклики для посткризової глобальної системи / М. Шимаї // Економіка України. – 2010. – № 4. – С. 22–29.
10. Цікановська Н.А. Механізм забезпечення фінансової безпеки недержавних пенсійних фондів : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / Цікановська Н.А. / Університет банківської справи Національного банку України. – Київ, 2013.
11. Уманців Ю. М. Глобальні фінансові виклики: світовий досвід та українські реалії / Ю. М. Уманців // Фінанси України. – 2010. – № 1. – С. 73–85.
12. Основи економічної теорії: політекономічний аспект : підруч. для студ. екон. спец. вищ. закл. осв. / Г. Н. Климок, В. П. Нестеренко, Л. О. Каніщенко та ін. – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : Вища школа, 1999. – 743 с.
13. Могиліна Л. А. Науково-теоретичні основи економічної нестабільності в контексті її впливу на фінансову безпеку підприємств / Л. А. Могиліна // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2014. – Вип. 39. – С. 127–134.
14. Грабчук О. М. Джерела нестабільності розвитку національної економіки України / О. М. Грабчук // Альянс наук: вчений – вченому : матеріали VII Міжнар. наук.-практ. конф., 15–16 берез. 2012 р. : у 6 т. – Дніпропетровськ : Біла К. О., 2012. – С. 80–83.
15. Сумароков В. Н. Государственные финансы в системе макроэкономического регулирования / В. Н. Сумароков. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 224 с.
16. Мамалуй, О. О. Основи економічної теорії : підручник / О. О. Мамалуй, О. А. Гриценко, Л. В. Гриценко. – Київ : Юрінком Інтер, 2006. – 479 с.
17. Палехова В. А. Макроекономіка : навчальний посібник / Палехова В. А. – 2-е вид., доп. та перероб. – Миколаїв : Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2005. – 304 с.
18. Небава М. І. Теорія макроекономіки : навч. посібник / М. І. Небава. – К. : Слово, 2003. – 535 с.
19. Базилевич В. Д. Економічна теорія: Політекономія : підручник / за ред. В. Д. Базилевича. – 6-е вид., перероб. і доп. – К. : Знання-Прес, 2007. – 719 с.
20. Кравчук Н.Я. Дивергенція глобального розвитку: сучасна парадигма формування геофінансового простору / Кравчук Н.Я. – К. : Знання, 2012. – 782 с.

Надійшла 14.09.2015; рецензент: д. е. н. Логвін Д. М.



## РОЗВИТОК СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ТЕОРІЙ ПІД ВПЛИВОМ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 331

П. Г. СОЛОМ'ЯНЮК

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Л. С. ЛЮБОХИНЕЦЬ

Хмельницький національний університет

### МЕТОДОЛОГІЯ АНАЛІЗУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

*В статті, виходячи зі змісту глобалізації як процесу переходу людства до рівня органічної системної цілісності, до так званого «безпосереднього (усупільненого) людства», та наслідків цього процесу, обґрунтовується необхідність перегляду традиційної логічної і парадигмальної конструкції чинної економічної теорії як науки.*

*Ключові слова: глобалізація, економічна теорія, глобалісти, регіоналізація економічної діяльності.*

P. G. SOLOM'YANYUK

Taras Shevchenko National University of Kyiv

L. S. LYUBOHYNETS

Khmelnitsky National University

### METHODOLOGY OF GLOBALIZATION'S ANALYSIS IN THE ECONOMIC THEORY

*In the article, based on the content of globalization as a process of transition of mankind to the level of integrity of the organic system integrity, to the so-called "direct (socialized) mankind", and the consequences of this process is justified by the need to revise the traditional paradigm and logic of the current structures of economic theory as a science. The purpose of the article is a thorough analysis of the categories of globalization in terms of a new economic theory. Globalization as a natural, irreversible process of moving humanity in XXI century to the organic integrated system based on global-network communications and technologies of the information society makes it necessary to upgrade an existing system of economic theory under the new, adequate realities of the global world, the principles of the methodology.*

*Keywords: globalization, economic theory, globalists, regionalization of economic activity.*

**Постановка проблеми.** Величезна за обсягом як іноземна, так і вітчизняна література, яка присвячена науковому дослідженню глобалізації, хоч і стосується дуже широкого різноманіття аспектів цього складного процесу, все ж залишається замкненою, так би мовити, на сам цей процес, як деякий окремий розділ економічної теорії. Наукова розробка проблематики цього феномену, як і економічної теорії в цілому, як показує аналіз, спирається на традиційний теоретико-методологічний інструментарій. Створюється враження, що відбувається освоєння традиційною економічною теорією, з притаманною їй методологією, нового, розширеного поля економічних явищ і процесів, віднесених до предмета науки. Не применшуючи значення таких досліджень, ми вважаємо за необхідне звернути увагу науковців на зворотному впливові, який справляє глобалізація на методологію економічної теорії, спонукаючи до перегляду деяких усталених підходів і принципів, які сьогодні, здається, не піддаються сумніву. Потреба в оновленні методології, зумовленою наслідками економічної глобалізації, видається досить актуальною.

**Аналіз останніх досліджень.** Характеризуючи методологію економічної теорії в контексті наслідків глобалізації, переважна більшість вчених досліджують сутність, основні риси, форми прояву, напрямки, структуру, етапи становлення, стан та рівень розвитку явища глобалізації або визначають методологію аналізу тих чи інших явищ чи процесів в умовах глобалізації. Рідше зустрічаються дослідження позитивних та негативних наслідків глобалізації та вплив глобалізації на різні сторони існування і життєдіяльності людства. Виділяються дослідження методологічного значення глобалістики, застосування теорії глобалістики у якості методологічної основи дослідження окремих проблем практики. Що ж до поставленої в статті проблеми, то по суті новаторською, проривною роботою в цьому ракурсі є монографічне дослідження А. Гальчинського «Політична нооекономіка: початок оновленої парадигми економічних знань», опубліковане в 2013 році [1]. Тому є актуальним дослідження методології глобалістики як основи розвитку економічної теорії.

**Виклад основного матеріалу.** Застосування теорії глобалістики у якості методологічної основи подальшого розвитку економічної теорії суттєвим чином залежить від розуміння того, що таке сама глобалізація, в чому сутність цього поняття, так як тут спостерігається широке різноманіття підходів і поглядів.

М.В. Трофименко у своїй статті «Глобалізація: підходи, школи, визначення» дає короткий систематичний або узагальнений виклад цих підходів і визначень [2]. Він відзначає, що термін

«глобалізація», поява якого пов'язується з ім'ям американця Т. Левітта, а поширення – з ім'ям Р. Робертсона, у його сучасному значенні розробляється з першої половини 1990-х років і сьогодні має безліч трактовок, які ґрунтуються на декількох фундаментальних підходах (культурологічному, що розглядає глобалізацію у широкому цивілізаційному аспекті; економічному, що трактує глобалізацію в контексті розвитку світових ринків товарів, послуг, капіталу та праці; екологічному, що пов'язує глобалізацію із погіршенням екологічної ситуації на планеті; комплексному, що розглядає глобалізацію як у політичному, так і в інформаційному контексті, а також у контексті боротьби із міжнародною злочинністю та бідністю) і декількох основних парадигмах («зіткнення цивілізацій» – через існуючі цивілізаційні відмінності; «макдональдизація» – через транснаціональні корпорації; «гібридизація» – через широкий спектр міжкультурних взаємодій). На цій основі склалися декілька впливових наукових шкіл, серед яких виділяється класична (Р. Робертсон, І. Валлерстайн, Д. Хелд, С. Хантінгтон та інші); трансформістів (Е. Гідденс, У. Бек, Д. Розенау, О. Білорус та інші); гіперглобалістів (К. Омае) та скептиків (Дж. Томпсон та ін.).

Представники класичної школи визначають розвиток глобалізації як двоєдиний процес перетворення загального в окреме і перетворення окремого в загальне. Так Р. Робертсон розглядає глобалізацію як «стиснення» світу, посилення взаємозв'язку всіх його частин, що супроводжується все більш розповсюдженим усвідомленням цілісності, єдності світу», як «історичний процес посилення контактів між різними частинами світу, який призводить до зростаючої одноманітності у житті народів планети» [3].

Представники школи трансформістів розглядають явище глобалізації як з економічної, так і з політичної, соціальної та інших точок зору. Один з фундаторів цієї школи Е.Гідденс трактує глобалізацію як "розширення світових соціальних зв'язків, які з'єднують віддалені регіони таким чином, що місцеві події розвиваються під впливом подій, які відбуваються за багато миль від них" [3]. Поняття глобалізації для них означає глибоко суперечливий «перехід до «всесвітності», глобальності, тобто до більш взаємопов'язаної світової системи, у якій взаємозалежні мережі і потоки долають традиційні кордони. Таким чином, глобалізація означає ануляцію відстаней, занурення в транснаціональні форми життя [2]. Глобалізація визначається як «особливий сучасний вищий етап інтеграції, процес формування та подальшого розвитку єдиного загальносвітового фінансово-економічного простору» [2], як загальна універсалізація і гомогенізація світу, як зростаюча взаємозалежність, руйнація національного державного суверенітету, як «подвійний процес, ... що розвивається одночасно в міждержавних і транснаціональних формах», як «об'єктивний соціальний процес, змістом якого є зростаючий взаємозв'язок та взаємозалежність національних економік, національних політичних і соціальних систем, національних культур та навколишнього середовища» (О.Г. Білорус), як «контури цілісного світу» (А.Н. Чумаков), як «вільний рух капіталу та зростаючий вплив глобальних фінансових ринків та транснаціональних корпорацій на національні економіки» (Дж. Сорос) [2].

Загалом очевидно, що для трансформістів глобалізація є процесом становлення цілого у світовому масштабі. На відміну від трансформістів, представники гіперглобалізму, використовуючи переважно економічну логіку, розглядають глобалізацію переважно як економічне явище. Так, М. Кастельс відзначає, що глобалізація зв'язана, перш за все, з глобалізацією економіки, що означає організацію у глобальному масштабі, безпосередньо або з використанням розгалуженої мережі, основних видів економічної діяльності (виробництва, споживання, циркуляції товарів і послуг), а також їх складових (капітал, праця, сировина, управління, інформація, технологія, ринки» [4].

Гіперглобалісти зводять глобалізацію до процесу подолання національної обмеженості економіки шляхом формування транснаціональних мереж, виробництва, торгівлі і фінансів, до появи «економіки без кордонів» – такого докорінно нового світового порядку в історії людства, «коли традиційні національні держави перетворюються на звичайні одиниці світової економіки»[5], до порядку, за якого повноваження і легітимність національної держави ставляться під питання, оскільки національні уряди втрачають здатність контролювати те, що відбувається в їх власних кордонах (Левітт Т.) [2], до порядку, який свідчить про занепад нації-держави, її автономії, суверенітету, і водночас є сприятливим для формування глобального громадянського суспільства [5].

Ще вужче і спрощено розглядають глобалізацію скептики: як просте посилення взаємодії між національними економіками. При цьому держави не тільки не перестають грати головну роль на міжнародній арені, а й є, по суті, головними «архітекторами» самої глобалізації. На їх думку «глобалізація, як і культурна гомогенізація та глобальна культура, є міфом. І якщо сучасна ситуація про щось і свідчить, то лише про значну регіоналізацію економічної діяльності» [5].

На нашу думку, теоретичні суперечки навколо того, є глобалізація, чи її нема, для кого і які наслідки приносять сьогодні «тенденції до глобалізації» – це лише актуальна проблема внутрішнього процесу розвитку глобалізації як процесу перетворення глобального світу в органічну цілісність з усіма притаманними його складнощами і суперечностями. Заперечення глобалізації в такому контексті по суті впирається в оцінку межі переходу від однієї цілісної системи (окремого суспільства) до іншої, більш високої (глобального суспільства).

Підводячи підсумки аналізу підходів, шкіл і визначень глобалізації М.В. Трофименко дає власне

визначення глобалізації, яке, розкриває саму глибинну суть цього явища і зміст його поняття. «Таким чином, – пише він, – глобалізація – це якісно нова сходинка розвитку процесів інтернаціоналізації економічних, політичних, культурних та правових аспектів громадського життя, коли взаємозалежність національних соціумів досягнула такого рівня, що почались кардинальні зміни в житті всього світового співтовариства, яке поступово перетворюється на цілісний суспільний організм» [2].

Глобалізація економічного розвитку впливає з глибокої взаємозалежності складових частин світового господарства, з його єдності та цілісності [6]. Близької по суті точки зору дотримується азербайджанська дослідниця Є.М.Багірова. «Глобалізація, – пише вона, – представляє собою процес, обумовлений об'єктивними факторами інтенсивного зближення і взаємодії різних частин цілісного світу» [7]. На думку відомого західного дослідника М. Кастельса, глобалізація економіки – це єдина система, здатна працювати в режимі реального часу в масштабі всієї планети [7].

Більшість українських учених вважають, що зміст глобалізації визначається «як посилення єдності, системної цілісності світового господарства» [1]. Як зазначають І. Ст. Блауберг і Бі. Р. Юдін, ціле і частина є філософськими категоріями, що «виражають відношення між сукупністю предметів (або елементів окремого об'єкту) і зв'язком, який об'єднує ці предмети і призводить до появи в сукупності нових (інтеграційних) властивостей і закономірностей, не властивих предметам в їх роз'єднаності. Завдяки цьому зв'язку утворюється ціле, по відношенню до якого окремі предмети виступають як частини» [8].

Отже, перше, на що слід звернути увагу, розглядаючи глобалізацію як процес руху глобального суспільства до органічної цілісної системи ( перехід до нового, більш високого рівня суспільної цілісності, де окремі суспільства як цілісні органічні системи набувають в ній значення частин) – це те, що властивості частин (окремих суспільств, окремих країн) визначаються властивостями цілого. В загально-філософському значенні дослідження будь-якої органічної цілісної системи має спільні принципи. Питання в тому, що на тому чи іншому рівні цілісної органічної системи є цілим, а що є частиною.

За умов глобалізації виникають нові реалії, коли пізнання властивостей окремих частин, якими стають органічні цілісні системи окремих суспільств, окремих країн, базується на визначальному значенні властивостей глобальної цілісності. Це означає, що цілісний системний підхід до будь-якого процесу чи явища має розглядатися сьогодні з глобальної точки зору, в глобальному контексті. Разом з тим, слід брати до уваги, що розвиток системної органічної цілісності передбачає вільний (природний) функціонально-структурний розвиток всіх і кожної окремої частини цієї цілісності.

Приклад такого підходу дає професор С.П. Капіца. В лекції «Світ у демографічному дзеркалі» він підкреслює, що дійсна історія людства може бути тільки глобальною історією. Можна займатися окремими країнами, але це буде тільки локально, якщо не буде охоплюватися все людство. Аналіз росту народонаселення на основі соціально-економічного розвитку окремої країни, на думку С.П. Капіци, неспроможний, оскільки такий розвиток залежить від світових технологій, від глобальної взаємодії. Глобальний підхід – ключ до розуміння проблем окремих країн. Ці проблеми залежать від глобальних проблем. Свідченням глобалізації, вважає С.П.Капіца, є, зокрема, сьогоднішній демографічний перехід людства – унікальне явище в усій його історії. Глобальний підхід передбачає оцінку окремих проблем з точки зору цілого. Він передбачає відволікання від окремого, уміння вловити загальні тенденції і ілюструвати їх на прикладі окремого [9].

Наведена аргументація дає підстави стверджувати, що сучасна економічна теорія як наукова дисципліна, рухаючись від простого до складного, має говорити про глобалізацію не в кінці, а на самому початку її логічної конструкції, реалізовувати феноменологічний підхід.

Друге, на що слід звернути увагу, невідповідність цій парадигмальній логіці усталеного в економічній теорії і відомого з часів К.Маркса положення про похідний, вторинний, не первинний, взагалі перенесений характер міжнародних відносин. Нові світові реалії, які проносить глобалізація, дають підстави для його перегляду, для переоцінки субординації між національними і міжнародними відносинами, у першу чергу, економічними. Логічно було б, виходячи із нової логічної конструкції економічної теорії, похідними на рівні глобальної цілісності вважати національні, а не міжнародні відносини. Перехід на новий, більш високий (глобальний) рівень системної цілісності якраз і означає перехід міжнародних відносин з зовнішніх відносин національного рівня цілісності у внутрішні відносини цілісності глобального рівня, цілісності «безпосереднього людства» (К. Маркс). У всякому разі, дискусія з цього приводу, на наш погляд, є достатньо актуальною. На практиці існує безліч доказів того, що будь-які часткові проблеми в сучасному світі можуть бути системно розв'язані тільки в глобальному контексті.

Дуже актуальною, передбачливою і застережливою в цьому сенсі і в контексті нинішніх українських реалій видається, висловлена С.П. Капіцею думка про те, що в сучасному глобальному світі розв'язання тих чи інших проблем між окремими країнами за допомогою військової сили приречені на поразку, оскільки, по-перше, колосальне нагромадження такої сили зробило її безсилою (ні економічних, ні політичних, ні соціальних проблем вона сьогодні не вирішує), а по-друге, такі спроби обмежуються світовою спільнотою як цілим, виходячи з потреби самозбереження [9].

І. Ст. Блауберг, Бі. Р. Юдін справедливо підкреслюють, що «цілісний (структурний) підхід не є альтернативою причинного пояснення — він лише показує недостатність однозначної причинності при

аналізі складної системи зв'язків. Більш того, сам принцип структурного пояснення в певному відношенні може розглядатися як подальший розвиток принципу причинності» [8].

Ще одна проблема, яка постає перед методологією економічної теорії в контексті наслідків глобалізації пов'язана з переосмисленням традиційних поглядів на пануючі форми суспільного багатства і субординацію факторів суспільного розвитку.

З глобальної точки зору стає очевидним, що найвищими цінностями в сучасному світі є глобальний мир, усвідомлення єдності і солідарності людського роду, право на життя і здоров'я людини, соціальна справедливість, знання і освіта, те, що називається якістю життя. Саме про це з самого початку стали говорити на весь світ перші глобалісти – засновники і учасники так званого Римського клубу, зокрема, починаючи з відомої доповіді 1972 року «Межі росту». Очевидно, що у розв'язанні протиріч частини і цілого ущемлення, придушення будь-якої частини цілого не може не позначитися несприятливо на функціонуванні і розвитку цілого. Конфронтація, конфлікти і агресія з необхідністю мають поступитися свідомій глобально скоординованій співпраці. «Між частинами органічного цілого (а також між частинами і цілим), – підкреслюють І. Ст. Блауберг і Бі. Р. Юдін, – існує не проста функціональна залежність, а значно складніша система різноякісних зв'язків — структурних, генетичних, зв'язків субординації, управління і т.п., в рамках якої причина одночасно виступає як наслідок, покладена як передумова» [8].

Обґрунтовуючи логіку оновлення методології аналізу економічної глобалізації, А.Гальчинський доходить висновку, що «необхідно усвідомити загальнометодологічну значимість... системних ознак постіндустріалізму, у відповідності до яких змінюється субординація між суто економічними, соціальними і духовними факторами на користь останніх, при яких домінантами розвитку стають культурологічні, цивілізаційні, релігійні, сімейні цінності, пов'язані із збереженням національної ідентичності, і коли безпосередньо економіка стає сферою (механізмом) забезпечення цих цінностей, підпорядковується їм. «Говорячи сьогодні про економіку, люди зазвичай не розуміють, що її природна межа вже досягнута і в найближчі десятиліття вона вимушена буде перетворитися в одну з складових частин соціології» [8]. На думку А.Гальчинського: «Фактично мова йде про системну підпорядкованість економіки саморозвитку людини, становленню особистості, розширенню меж нашого «я», нашого світогляду і світосприйняття. Саме через розвиток людини, через механізми реалізації її креативного потенціалу перетинаються всі круги сучасних трансформацій економічної глобалізації. Економіка завжди, у всі часи була формою буття людини. Однак у попередні епохи ця позиція не мала значення методологічної домінанти. Не була домінуючою вона і для економічної теорії. К. Маркс називав відповідну епоху передісторією людства. Нинішні системні трансформації радикально змінюють цю ситуацію, і не враховувати дану особливість – означає плестись у хвості нових реалій» [10].

Така підпорядкованість економіки відповідно обумовлює і підпорядкованість основних форм суспільного багатства, що потребує і відповідної зміни логіки концептуальної конструкції економічної теорії як наукової дисципліни.

Глобальний підхід показує, стверджує С.П. Капіца, що зростання визначається сьогодні не кількістю ресурсів, а наукою і технологіями, що проблемою сучасного людства є не виробництво ресурсів, а їх раціональний, глобально і свідомо (soft) керований розподіл ресурсів [9]. Ця точка зору посилює аргументацію щодо зміни логіки концептуальної конструкції економічної теорії як наукової дисципліни.

Варто вказати і на необхідність переосмислення того, що в нинішній економічній теорії складає проблематику механізму функціонування економіки. Мало сьогодні так званого філософського підходу до управління національною економікою, який обґрунтовується В.М. Гейцем, виходити з того, що у розвинених країнах відбувається перехід від ринкового до політичного типу прийняття рішень, до некапіталістичної моделі мислення, до управління з точки зору політичної філософії, а не політичної економії [11]. Тобто цей механізм має інтегрувати в себе всю сукупність факторів зовнішньої управлінської взаємодії. І це має знайти відповідне місце в розкритті змісту управлінського механізму національної економіки. З одного боку, як справедливо стверджує А. Гальчинський, людство досі не змогло подолати суперечностей, пов'язаних з однолінійним, матричним, заекономізованим поглядом на глобалізацію. «Суспільні науки, зокрема економічна теорія, – вважає він, – мають також взяти на себе провину за надостатність фундаментальних наукових узагальнень цих суперечностей, однобічну заангажованість у їх інтерпретації» [1]. З іншого боку, в розкритті механізму функціонування економіки має знайти місце, базована на інтернет-технологіях як матеріальній основі, мережева форма організації (глобальної координації) суспільства і економіки. Тим більше це справедливо, якщо взяти до уваги існуючу точку зору, що її становлення є основою формування наукової парадигми XXI століття, її «матрицею» [12]. Ця форма є формою самоорганізації, саморегуляції глобального суспільства, демократичною по своїй суті. «Подолання ієрархічних принципів взаємодії й водночас збереження природної диференціації, їх конвергенція, – стверджує А.Гальчинський, – ось суть динаміки глобально-мережових трансформацій, на принципі якої спирається у своєму розвитку і мережева економіка» [1].

**Висновки.** Глобалізація як закономірний, незворотний процес руху людства у XXI столітті до органічної цілісної системи на основі глобально-мережових комунікацій і технологій інформаційного суспільства, обумовлює необхідність системного оновлення існуючої економічної теорії у відповідності до нових, адекватних реаліям глобального світу, принципів методології.

Література

1. Гальчинський А. Політична нооекономіка: начала оновленої парадигми економічних знань / Анатолій Гальчинський. – К. : Либідь, 2013. – 472 с.
2. Трофименко М.В. Глобалізація: підходи, школи, визначення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [istfak.org.ua/...ta...183...pidkhody-shkoly-vyznachennya](http://istfak.org.ua/...ta...183...pidkhody-shkoly-vyznachennya).
3. Поняття глобалізації та форми її існування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [studall.org/all-4922.html](http://studall.org/all-4922.html).
4. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура [Електронний ресурс] / Кастельс М. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – Режим доступу : [sociosofialech.jimdo.com/app/download/6744043186/castells.pdf?t](http://sociosofialech.jimdo.com/app/download/6744043186/castells.pdf?t).
5. Поняття глобалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [mir.zavantag.com/geografiya/4207/index.html](http://mir.zavantag.com/geografiya/4207/index.html) ].
6. Світова економіка : конспект лекцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [BukLib.netbuklib.net/books/30225/](http://BukLib.netbuklib.net/books/30225/)].
7. Багірова Е.М. Глобализация: понятие и сущность. Социосфера [Електронний ресурс] / Багірова Е.М. – Режим доступу : [www.sociosfera.com/publication/.../globalizaciya\\_ponyatie\\_i\\_suwnost/](http://www.sociosfera.com/publication/.../globalizaciya_ponyatie_i_suwnost/).
8. Блауберг І. Ст. Частина і ціле [Електронний ресурс] / І. Ст. Блауберг, Би.Р. Юдін. – Режим доступу : [vseslova.com.ua/word/Частина\\_i\\_цїле-120051u](http://vseslova.com.ua/word/Частина_i_цїле-120051u)
9. Капица С.П. Мир в демографическом зеркале [Електронний ресурс] / Капица С.П. – Режим доступу : [www.youtube.com.ACADEMIA](http://www.youtube.com.ACADEMIA).
10. Гальчинський А. Методологія аналізу економічної глобалізації: логіка оновлення / А. Гальчинський // Економіка України. – 2009. – № 1. – С. 4–18.
11. Геєць В. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії і розвитку / Геєць В. – К., 2009 – 869 с.
12. Павленко Ю. Ієрархічні та мережеві структури в суспільно-економічній історії людства / Ю. Павленко // Економічна теорія. – 2007. – № 1. – С. 15.

Надійшла 10.09.2015; рецензент: д. е. н. Йохна М. А.

## ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА СУСПІЛЬСТВО ЗНАНЬ

*В статті розглядається роль економічної теорії в процесі формування суспільства знань. Піднімається питання доцільності застосування назви «теоретична економіка».*

*Ключові слова: суспільство знань, економічна теорія, теоретична економіка, політична економія, мікроекономіка, макроекономіка.*

О. I. RIABA

National University of Water Management and Nature Resources Use, Rivne

## ECONOMIC THEORY AND KNOWLEDGE SOCIETY

*The goal of the article is to determine the place and role of economic theory in a knowledge society building. In this article the features of economic theory are disclosed and the necessity of studying the discipline of "economic theory" by students of non-economic specialties is proved. The question of usefulness of the name "theoretical economics" instead of "economic theory" is rising. It was concluded that economic theory is of great practical importance. Since of its appearance till today it is the basis of the economic policies of developed countries and it influences on the economic consciousness and economic culture as well.*

*Keywords: knowledge society, economic theory, theoretical economics, political economy, microeconomics, macroeconomics.*

Економічна теорія пройшла складний та цікавий шлях еволюції. Вона виникла в період становлення капіталістичного, індустріального суспільства, а своє 400-ліття зустрічає коли глобалізоване інформаційне суспільство впевнено прямує до суспільства знань. В суспільстві знань ключова роль відводиться науці та освіті, а вищим критерієм розвитку є нагромадження знань. ЮНЕСКО визначає знання як уміння людини ефективно використовувати інформацію [1, с.21]. Логічно, що основою суспільства знань стає навчання, уміння навчатись. Освіта, особливо вища, розглядається як головний, провідний фактор соціального та економічного прогресу, від якого залежать перспективи розвитку людства [1, с.91]. В чинному Законі України «Про вищу освіту» визначено: «Вища освіта – сукупність систематизованих знань, умінь і практичних навичок, способів мислення, професійних, світоглядних і громадянських якостей, морально-етичних цінностей, інших компетентностей, здобутих у вищому навчальному закладі» [2, ст.1]. В контексті сказаного, вкотре, хочеться привернути увагу до економічної теорії як науки та навчальної дисципліни. Метою даної статті є визначення ролі та місця економічної теорії в становленні суспільства знань.

В останні десятиліття проблеми даної науки не виходять з поля зору науковців. Викликають інтерес праці Задорожного В.Г., Тарасевича В., Гриценка А., Лебедевої В., Алієва У., Асатіані Р. та ін.

В той же час, останнім часом щодо економічної теорії сформувався дуже не однозначне, і на нашу думку, невиправдано спрощене і однобоке сприйняття. У одних вона асоціюється з політикою, з партійною належністю, з окремими авторами, у інших – з суцільною математикою. Комусь вона видається занадто простою, а комусь – навпаки, надзвичайно складною. Загальновідомий факт, що лауреат Нобелівської премії Марк Планк, засновник квантової фізики, починав свою діяльність як економіст, але залишив цю професію, бо вона надто важка. Піонер сучасної математичної логіки Бертран Рассел, коли про це дізнався відповів: «Це дивно. Я залишив економічну теорію через те, що вона надто проста!» [3, с.18]. Нерозуміння таке глибоке, що іноді, навіть, люди з вищою освітою – викладачі, зверхньо-зневажливо запитують: «А що є ще сьогодні така наука?». А після прийняття Наказу № 642 Міністерства освіти та науки України від 9 липня 2009 року «Про організацію вивчення гуманітарних дисциплін за вільним вибором студента» студенти неекономічних спеціальностей фактично перестали вивчати економічну теорію.

Пояснення такої ситуації, як нам здається, полягає в нерозумінні трьох ключових моментів:

- Що собою представляє сучасна теоретична економічна наука?
- В чому полягає особливість економічної теорії?
- Для чого вивчати економічну теорію?

Економічна наука виникла як політична економія. Прийнято вважати, що свою назву вона отримала в 1615, коли француз Антуан Монкретьєн, сьєр де Ваттевіль видав працю «Трактат політичної економії» і в соціально-економічній літературі вперше з'являється поняття «політична економія», що дослівно означає мистецтво, правила ведення державного господарства (грец. Πολίτευμα – державний устрій; Νόμος – мистецтво, правило, закон; Οἶκος – господарство). Її завдання полягало у виявленні суті різноманітних економічних явищ, яка прихована за поверхневими формами і потребує спеціальних методів їх розкриття і розуміння. По своїй формі вона пов'язана з проблемою використання державою законів економічного розвитку. Сутність економічних явищ завжди полягає в економічних відносинах між людьми в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання. Саме відносини між людьми перетворюють папір у гроші, корисні речі у товари, людину у виробника та споживача, продавця і покупця та ін.

В процесі еволюції економіки країн світу відбувається розвиток і змісту економічної науки. З розвитком ринкової економіки чітко виділяється коло проблем економічної науки, яке не зводиться до аналізу соціально-економічних відносин. Таким чином виникає необхідність формування такого напрямку економічної теорії, який би орієнтувався на вирішення практичних проблем розвитку ринково-капіталістичних відносин.

Наприкінці XIX ст., коли спостерігається активізація розвитку промисловості, загострюється конкуренція, поряд з терміном «політична економія» починають використовувати термін «економікс», завданням якого є дослідження проблем ефективного використання обмежених ресурсів на мікроекономічному рівні, тобто на рівні підприємства та домашнього господарства.

На початку 30х років XX ст. (період Великої депресії) спостерігається небачене для світової економіки падіння обсягів виробництва – близько 40%, а на безробітного перетворювався кожен четвертий працюючий. Ринок проявив неспроможність вирішити породжені ним же макроекономічні «хвороби». Виникає необхідність державного регулювання національної економіки. «Економікс» починає досліджувати економіку на рівні всієї країни.

Таким чином в економічній науці виокремлюються напрямки, які роблять акцент на дослідженні прикладних практичних проблем і в більшій мірі використовують кількісний аналіз, аніж якісний (змістовний, причинно-наслідковий).

На сучасному етапі, на основі диверсифікації економічної науки, сформувалась ціла система економічних наук. Теоретико-методологічною основою цієї системи є економічна теорія, яка представляє єдність трьох загальнотеоретичних складових: «політична економія», «мікроекономіка», «макроекономіка».

Політична економія – фундаментальна, методологічна частина економічної науки, яка розкриває суть економічних категорій, законів та закономірностей розвитку і функціонування економічних систем у різні історичні епохи.

Мікроекономіка (грец. Мікрós – маленький) – наука, яка вивчає економічну поведінку окремих господарських суб'єктів, таких як споживач, конкурентна фірма, монополія, галузь.

Макроекономіка (грец. Макρός – довгий, великий) – наука, яка вивчає поведінку економіки в цілому, сукупність економічних явищ.

Саме завдяки єдності цих різних напрямків економічної науки долається основна суперечність між односторонністю знань та фундаментальністю економічної теорії. Це має величезне значення для організації її потенціалу та визнання нашої науки практично значимою.

Варто зазначити, що точаться дискусії з приводу використання самого терміну «економічна теорія». Справа в тому, що більше як сто років тому з'явився термін «теоретична економіка». Правда, до цих пір не виявлено ще його авторство, хоча ним оперувало багато видатних економістів тієї епохи – Дж. Б. Кларк, К. Шмідт, К. Менгер, М.І. Туган-Барановський та ін. Термін «теоретична економіка» широко використовувався в науковій літературі не лише в Західній Європі, але і в СРСР аж до кінця 40-х років XX століття. Якщо апелювати до інших систем наук, то ми бачимо, що теоретичні складові цих наук мають грамотно і по суті вірно сформульовані назви: теоретична фізика (а не фізична теорія), теоретична механіка (а не механічна теорія), теоретична хімія (а не хімічна теорія) та ін. В назві «економічна теорія» є певна розпливчатість та невизначеність. Так, коли мова іде про «економічну теорію», люди які мають відношення до науки, припускають ту чи іншу окрему, конкретну економічну теорію, а не науку в цілому. Синтез цих окремих теорій і становить «теоретичну економіку» як цілісність. Тому більш обґрунтованою, на нашу думку, була б назва «теоретична економіка».

В чому полягає особливість економічної теорії?

Економічна теорія є суспільною та історичною наукою. Об'єктом дослідження економічної теорії є ринкова економіка. Безперечно, що без оперування цифрами, без застосування абстракції, без методу дедукції пізнати суть економічного явища неможливо. Цим економічна теорія дуже схожа з природничими науками.

Відмінність економічної теорії від математики та інших природничих наук полягає в тому, що її об'єкт дослідження не статичний, а відрізняється високим рівнем мінливості та невизначеності, і являється складною системою. Трансформації в об'єкті дослідження, ускладнення процесів, що відбуваються в ньому, вимагають постійного вдосконалення існуючих і створення нових методів пізнання. Надмірне захоплення абстракцією, часто приводить до спрощення, яке спотворює важливі характеристики об'єкта дослідження. Економічні детермінанти (феномени), які не підлягають формалізації, такі, як право власності, юридичні закони, неформальні правила поведінки, роль інформації, недалекоглядність політиків, виключаються з економічного аналізу.

Ще однією особливістю об'єкта економічного дослідження є те, що людина є центральним елементом системи, яку вивчає, і активно взаємодіє з іншими елементами цієї системи. Тому при дослідженні необхідно враховувати, що економічна система знаходиться в залежності від діяльності людей, їх рівня свідомості і мислення, культурних та етичних цінностей, менталітету.

Економіка надзвичайно складна, а можливості її математичного опису обмежені. Внаслідок надмірної математизації відбувається відрив від дійсності, реальних економічних проблем та втрата

економічного змісту; основне завдання економічної науки – розуміння реальних економічних процесів та розробка заходів економічної політики – залишається на задньому плані, або зовсім відсутня.

Залишилось ще одне питання: «Для чого вивчати економічну теорію?».

Студенти університетів, майбутні випускники повинні бути в курсі економічної політики та реформ, які проводяться урядом їхньої країни, а в зв'язку з процесами глобалізації – володіти економічними питаннями стосовно світової економіки в цілому.

Наука і техніка нашого часу дають можливість забезпечити на землі численність благ, створити матеріальні умови для процвітання суспільства, для розвитку особистості. І ці ж творіння розуму і рук людини силою індивідуального і класового егоїзму, заради збагачення повертаються проти нього самого. Такою є кричуща суперечність, з якою прийшло людство у XXI століття.

Господарське життя сучасного суспільства не може будуватись виключно на принципах корисливого інтересу, а ринок в його сучасному вигляді не є чимось абсолютно не сумісним і не пов'язаним з поняттям справедливості та моральності. Вплив економічної культури на розвиток економіки визначається тим, що засвоєні людьми певні стереотипи цієї культури – економічні традиції, норми поведінки, переваги та ін. втілюються в економічних діях та вчинках, в економічній поведінці. Це проявляється в усіх сферах економічного життя – від сфери виробництва і фінансів до особистого споживання, та стосується усіх сучасних людей, незалежно від того, мають вони власну справу, чи працюють за наймом.

Цілком очевидно, що економічна свідомість і економічна культура формуються не лише за рахунок практичного досвіду, але в значній мірі під впливом сучасних економічних знань. Отже, економічна освіта та економічне виховання не втрачають своєї актуальності в сучасному суспільстві. Від них, в першу чергу, залежить трудова дисципліна, організація праці і виробництва, відношення до матеріальних, фінансових та природних ресурсів, і врешті, управління виробничим процесом.

**Висновки.** Важливо подолати нігілістичне відношення до економічної теорії і зрозуміти, що економічна теорія не є збірником готових рецептів, які застосовуються в господарській практиці. Вона – інтелектуальний інструмент, техніка мислення, що дозволяє здійснювати аналіз економічного розвитку сучасного суспільства, визначати його перспективи та розробляти відповідну стратегію.

#### Література

1. К обществам знания : всемирный доклад ЮНЕСКО [Електронний ресурс]. – Изд-во ЮНЕСКО, 2005. – 239 с. – Режим доступа : <http://unesdoc.unesco.org/images/0014/001418/141843r.pdf>
2. Про вищу освіту [Електронний ресурс] : закон України // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2014. – № 37-38. – ст. 2004. – Режим доступа : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>
3. Самуельсон П. Економіка : підручник / П. Самуельсон. – Львів : Світ, 1993. – 494 с.

Надійшла 14.10.2015; рецензент: к. е. н. Гронтковська Г. Е.



**ПРІОРИТЕТИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ.  
АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНИХ І МІСЦЕВИХ РИНКІВ**

УДК 338.1

**А. В. МЕЙШ, С. В. МОРОЗ**  
Хмельницький національний університет

**ОЦІНКА ВТРАТ ВІД ВІЙСЬКОВИХ ДІЙ НА СХОДІ УКРАЇНИ**

*У статті оцінено масштаби втрат економіки України внаслідок військових дій на території Донецької і Луганської областей. Запропоновано заходи щодо відбудови та розвитку економіки Донбасу, спрямовані на відновлення роботи існуючих виробництв, диверсифікацію експортних поставок продукції і розширення її внутрішнього споживання, зменшення втрат аграрного сектору на територіях, що межують із зоною конфлікту, забезпечення стабільного функціонування транспортної інфраструктури.*

*Ключові слова: Донбас, втрати, промислове виробництво, обсяги виробництва, хімічне виробництво, транспорт, добувна промисловість, інвестиційна привабливість.*

**A. V. MEISH, S. V. MOROZ**  
Khmelnytsky National University

**ASSESSMENT OF HOSTILITIES LOSSES IN THE EAST UKRAINE**

*The purpose of the article evaluate the economic loss to the economy of Ukraine from occupation of Donetsk and Luhansk regions. During the undeclared war, Ukraine lost at least 20% of the economic potential. For the real sector and the economy as a whole, 2014-2015. Were a period of significant tests: tested for strength all its components - industrial-agricultural complex, infrastructure, logistics transportation. That's the real sector felt the crushing blow during armed conflict - are located in the eastern regions producing coal, metallurgical, machine-building, chemical industry, which provided a significant part of domestic industrial production and exports, suffered huge losses, destroyed a number of transport and logistics facilities. The measures on reconstruction and economic development of Donbass, aimed at restoration of existing production, diversifying exports of products and expand its domestic consumption, reduction of losses of the agricultural sector in the areas bordering the conflict zone, to ensure stable operation of transport infrastructure.*

*Keywords: Donbass, loss, manufacturing, production, chemical production, transport, mining, investment attractiveness.*

**Актуальність теми.** Значний тиск на розвиток промисловості регіонів чинить ситуація на Сході. Мова йде не лише про катастрофічне скорочення виробництва у Донецькій та Луганській областях. Сусіднім регіонам, які мали потужні виробничо-збутові зв'язки з Донбасом, досі не вдається компенсувати ці втрати за рахунок інших каналів постачання.

Внаслідок воєнного конфлікту найбільший збиток нанесений підприємствам добувної, хімічної промисловості, гірничо-металургійного комплексу і машинобудування.

Крім зростання ризиків для функціонування підприємств Донбасу, не меншої шкоди завдано промислового виробництву й через порушення налагоджених зв'язків «сировина – виробництво – збут» з іншими регіонами країни. Із загостренням кризи проявились проблеми промислового комплексу регіонів, які накопичувались роками: надмірна залежність від зовнішньої кон'юнктури на ринках основних експортних товарів, висока енерго- та матеріалоемність виробництва, що стало причиною різкого зростання собівартості, дефіцит коштів для модернізації основних фондів, скорочення збуту на внутрішньому ринку через зменшення попиту на продукцію проміжного споживання та інвестиційного призначення.

**Аналіз останніх досліджень.** Зважаючи на тривалість та масштабність військового протистояння на Сході України його економічні наслідки мало висвітлені в літературних джерелах. Проблеми економічних втрат від окупації Донецької та Луганських областей інтереси знайшли відображення у працях: А.П. Яценюка, П.О. Порошенка, С. Пфайфера, З. Варналія, В. Гейця, Я. Жаліла та багатьох інших.

**Постановка завдання.** Саме регіони Сходу України відчувають сьогодні найбільше соціально-економічне, політичне та інституційне навантаження, обумовлене стрімкою зміною геополітичної ситуації. Водночас зазначимо, що потужний промисловий комплекс Сходу (підприємства металургійної, вугледобувної, машинобудівної галузі Донецької та Луганської областей) перебувають на стадії технологічного укладу. Збройне протистояння на Сході України обумовлює невпинне погіршення показників економіки Донецької та Луганської областей, яке супроводжується втратою вартості (руйнуванням) частини активів.

**Викладення основного матеріалу.** У ході неоголошеної війни Україна втратила щонайменше 20 % економічного потенціалу. Для реального сектору, як і для економіки у цілому, 2014-2015 рр. стали періодами значних випробувань: перевіряються на міцність усі його складові – індустріально-аграрний комплекс, інфраструктура, логістика перевезень. Саме реальний сектор відчув нищівного удару в ході збройного протистояння – розташовані у східних регіонах виробництва вугільної, металургійної, машинобудівної, хімічної промисловості, що забезпечували значну частину внутрішнього промислового виробництва та експорту, зазнали величезних втрат, знищено низку транспортно-логістичних об'єктів.

У 2014 р. відбулося значне прискорення темпів падіння промислового виробництва, яке за підсумками року становило 10,1 % (рис. 1). Негативну динаміку продемонстрували всі основні агреговані види промислової діяльності: скорочення обсягів виробництва у добувній промисловості і розробленні кар'єрів становило 13,7 %, переробній промисловості – 9,3 %, постачанні електроенергії, газу, пари і кондиційованого повітря – 6,6 % [1].

Такий тренд багато в чому був зумовлений падінням виробництва у Донецькій та Луганській областях (на 31,5 % і 42 % відповідно у 2014 р.).

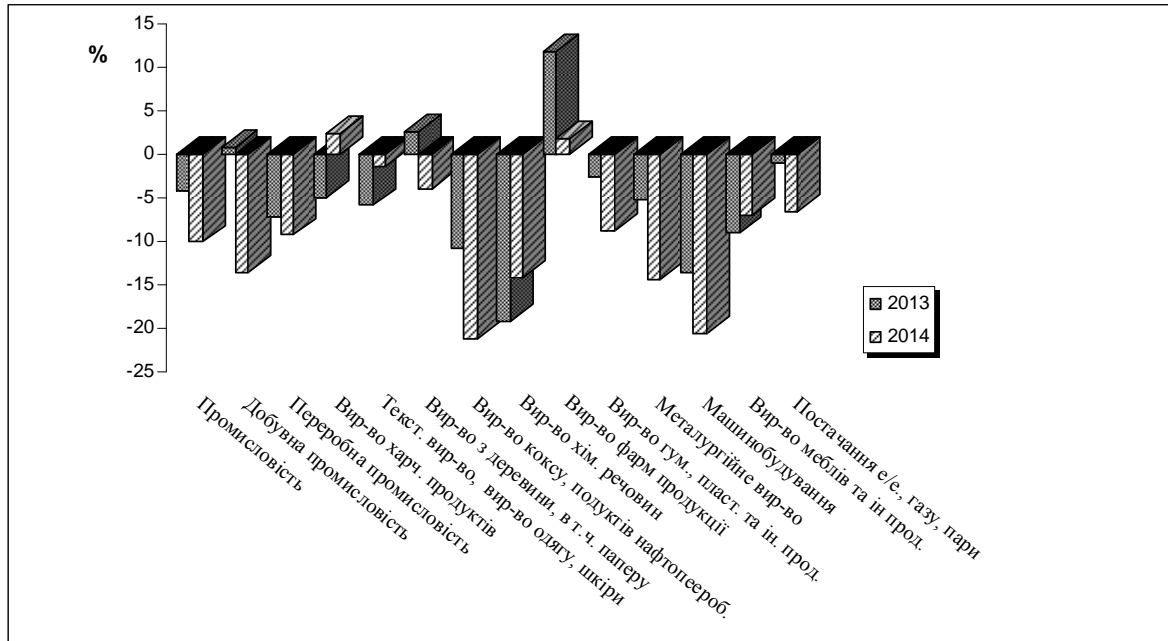


Рис. 1. Динаміка промислового виробництва за видами діяльності у 2013-2014 рр., % [1] (без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції)

Вагомий внесок у скорочення промислового виробництва в Україні зроблено підприємствами гірничо-металургійного комплексу [2]. Видобуток вугілля у 2014 р. скоротився на 30,5 %. Нині зі 150 вугільних шахт 115 перебувають на окупованих територіях; повністю зруйновано 7 вугледобувних шахт Донбасу, ще 63 працюють у режимі відкачування води, працюючими є лише 24 шахти. З 90 шахт, підпорядкованих Міністерству енергетики та вугільної промисловості України, лише 35 знаходяться на контрольованій Україною території, тоді як інші 55 (у т.ч. шахти, що видобувають вугілля антрацитової групи) перебувають на території Донецької та Луганської областей, підконтрольній терористам. Із 35 контрольованих Україною шахт близько 10 працюють у режимі підтримання життєдіяльності.

Зменшення обсягів виробництва у металургійній промисловості у 2014 р. становило 14,5 %; втрати вітчизняних металургійних підприємств оцінюються на рівні близько 40 млрд грн, у т.ч. 25 млрд грн – втрачені прибутки від недовипущеної продукції, 15 млрд грн – вартість зруйнованих основних фондів [2].

У машинобудуванні зменшення обсягів виробництва сягнуло 20,6 %; за попередніми підрахунками, у 2014 р. втрати галузі становили 10 млрд грн [2].

Понад чверті (27%) промислового потенціалу Донецької та Луганської областей вивезено до РФ. Особливо небезпечним може стати демонтаж і вивезення устаткування з машинобудівних заводів Донецької та Луганської областей, які виробляють продукцію військового призначення (зокрема, зі Сніжнянського машинобудівного заводу, Луганського патронного заводу, заводів «Топаз», «Юність» та «Точмаш»), що позбавить Україну стратегічних потужностей (у т.ч. високотехнологічних) і водночас посилить позиції бойовиків, забезпечивши їх військовим оснащенням та боєприпасами [3].

Обсяги виробництва хімічних речовин і хімічної продукції зменшилися на 14,2 %, насамперед, за рахунок скорочення випуску добрив і азотних сполук після зупинки Концерну «Стирол» та «Северодонецького об'єднання Азот». У 2014 р. виробництво аміаку в Україні скоротилося на 30,8 %, а потужності з виробництва мінеральних добрив фактично втрачено на 36 % [3].

Виникла загроза зупинення підприємств скляної галузі (нині потужності з виробництва скла втрачено на 90 %), що в свою чергу може спричинити зупинення роботи підприємств з виробництва продуктів харчування, дитячого харчування, медичних засобів та напоїв різних видів.

Загалом за попередніми підрахунками КМУ втрати промисловості Донбасу у ході збройного протистояння становлять близько 26 млрд грн, втрати експорту оцінюються у більш ніж 70 млрд грн. У 2015 р. падіння промислового виробництва триває, і у січні-квітні воно зафіксовано на рівні 21,5 % порівняно з відповідним періодом 2014 р. [3].

Транспортна інфраструктура зазнала значних пошкоджень та руйнувань від бойових дій на сході країни, незаконних втручань та диверсійних актів.

За даними Укрзалізниці станом на травень 2015 р. у зоні проведення АТО залишаються пошкодженими понад 1610 об'єктів залізничної інфраструктури, на відновлення яких, за попередніми підрахунками, необхідно витратити близько 860 млн грн. Втрати експлуатаційної довжини магістральної мережі залізниць України внаслідок конфліктів територіального характеру оцінюються у 7,3 % (1,6 тис. км), зокрема внаслідок анексії Російською Федерацією АР Крим втрачено близько 630 кілометрів, що входили до складу Придніпровської залізниці; окупація частини Донбасу призвела до втрати контролю ще над 970 км (в межах Донецької залізниці). На непідконтрольній державі східній території залишилось близько 500 пасажирських вагонів, що становить 10 % загального парку пасажирського рухомого складу Укрзалізниці [4].

У зоні проведення бойових дій на сході країни зазнали руйнувань 1561 км автодоріг загального користування, у т.ч. 740,3 км у Донецькій області і 820,7 км – у Луганській. Зруйновано 33 мости і шляхопроводи загальною довжиною понад 2800 погонних метрів. Орієнтовна сума збитків, завданих дорожньому господарству, оцінюється у 4696,4 млн грн. Через військові дії у зоні АТО частково заблокованими є ділянки автодоріг державного значення М-03 Київ–Харків–Довжанський, М-04 Знамянка–Луганськ–Ізварине, Н-15 Запоріжжя–Донецьк, Н-20 Слов'янськ–Донецьк–Маріуполь [5].

Україна втратила 5 морських торговельних портів через окупацію РФ Криму та захоплення майна, підприємств, матеріально-фінансових цінностей, що належать Україні.

На Донбасі повністю знищено аеропорт «Донецьк» імені С. Прокоф'єва (на підготовку якого до Євро-2012 витрачено понад 1,5 млрд дол. США) та аеропорт «Луганськ». Пошкоджень або руйнувань зазнали 28 об'єктів керування повітряним рухом.

Повна оцінка вартості зруйнованих об'єктів транспортної інфраструктури буде здійснена після доступу до них, багато з яких нині залишається під контролем бойовиків. Останні продовжують планомірно і цілеспрямовано знищувати транспортну інфраструктуру Донбасу, що позначається на показниках роботи транспортної галузі. Так, обсяги перевезень вантажів в Україні у 2014 р. скоротилися на 10,1 %, пасажирів – на 5,3 %, вантажооборот знизився на 10,8 %, пасажирооборот – на 11,7 % порівняно з 2013 р [1].

Донецька залізниця – найбільший перевізник вантажів в Україні. У 2013 р. її частка у вантажних перевезеннях Укрзалізниці становила 36,8 %. Підприємство обслуговувало понад 4 тис. промислових підприємств Донбасу та забезпечувало перевезення близько 46 % всього українського коксу, 38 % чорних металів, 18 % брухту чорних металів. Але якщо у 2013 р. зі станцій Донецької залізниці було відправлено 139 млн. т вантажів, то у 2014 р. – 99,4 млн т, а їх частка у загальній кількості відправлень вантажів скоротилася до 30,3 %. За 2 міс. 2015 р. цей показник склав 8,4 млн т, або 21 % загального обсягу відправлень [1].

Цілеспрямоване знищення терористами низки об'єктів реального сектору економіки на Донбасі суттєво погіршує соціально-економічне становище східних регіонів та завдає удару всій економіці України, обумовлюючи критичне зростання рівня загроз економічній безпеці України. Основними з таких загроз є наступні.

1. Руйнування виробничих потужностей країни, що обумовлює порушення кооперації підприємств, пов'язаних єдиним виробничим або технологічним циклом, послаблення господарських та соціальних зв'язків між окремими регіонами, може спричинити ізоляцію частини східних областей від решти України.

2. Звуження експортного потенціалу України внаслідок погіршення показників діяльності ключових експортоорієнтованих виробництв, що розташовані на Донбасі, а також введення низки обмежень на російському ринку. У 2014 р. при скороченні українського товарного експорту на 13,5 % порівняно з 2013 р. його падіння у Донецькій області становило 32,2 %, у Луганській – 46,2 %. У 2015 р. ситуація погіршилась – у січні-березні 2015 р. товарний експорт України впав на 32,9 % відносно січня-березня 2014 р.; падіння у Донецькій області становило 62,6 %, у Луганській – 96,7 %. Якщо у 2013 р. Донецька та Луганська області разом забезпечили 25,2 % товарного експорту України, то у 2014 р. – лише 19,1 % [5].

3. Різкий обвал інвестиційної привабливості економіки, і як наслідок – фактичне припинення припливу іноземних інвестицій та згорання внутрішнього інвестування.

4. Скорочення внутрішньої ресурсно-сировинної бази паливно-енергетичного комплексу. Зменшення виробництва вугілля на Донбасі, де зосереджено близько 80 % видобутку кам'яного вугілля в Україні, призводять до недостатності його запасів на підприємствах теплової генерації, що загрожує стабільності функціонування всієї об'єднаної енергетичної системи України, провокуючи виникнення значного дефіциту генеруючої потужності. Україна змушена нарощувати імпорту вугілля: якщо у 2013 р. частка вугілля в імпорті мінеральних палив становила 9,2 %, то у 2014 р. – 11,7 %, а в січні-лютому 2015 р. – 14,3 % [5].

Унаслідок анексії РФ Криму Україну позбавлено доступу до ділянок морського шельфу, на яких здійснювався або планувався початок видобутку енергоресурсів. Так, 2279,2 млн т, або 24,5 % від загальної кількості, початкових потенційних ресурсів вуглеводнів України знаходяться на шельфі Чорного й Азовського морів [6].

5. Зменшення конкурентоспроможності національної транспортної системи та стрімка втрата транзитного потенціалу України.

Тільки за останній 2014 рік обсяг транзиту вантажів залізничним транспортом, яким перевозяться 81 % усіх транзитних вантажів у країні, скоротився на 13,3 % порівняно з 2013 роком (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополь). Обсяг переробки транзитних вантажів портами континентальної України у 2014 р. скоротився на 12,1 % відносно рівня 2013 р. (на 30 % – з урахуванням портів АР Крим та м. Севастополь). У цілому за 2007–2014 рр. обсяг перевалки транзиту в морських портах України скоротився майже на 70 %, або на 50 млн тонн [4].

6. Зростання соціальної напруженості та протестних настроїв у суспільстві, що спричинено масштабними скороченнями персоналу через закриття багатьох промислових підприємств, відправленням працівників у неоплачувані відпустки та невиплатою заробітної плати. Загальна кількість зайнятого населення в Україні у 2014 р. скоротилася на 11,4 %, у Донецькій та Луганській областях – на 11,0 та 13,3 % відповідно. У Донецькій області станом на 01.05.2015 р. кількість зареєстрованих безробітних становила 23,4 тис. осіб, при цьому кількість вакансій у базі даних обласної служби зайнятості становила 1400 од. Отже, навантаження на 1 вільне робоче місце становило 16 осіб [5].

У 2014 р. індекс реальної заробітної плати в Україні становив 93,5 % до 2013 р., у Донецькій області – 89,4 %, Луганській – 86,4 %. У січні-березні 2015 р. ситуація погіршилася – в Україні індекс впав до позначки 79,9 %, у Донецькій та Луганській областях – до 84,7 та 65,4 % відповідно [1].

**Висновки та пропозиції.** Відсутність чіткої оцінки масштабів руйнувань, тривалість ситуації невизначеності та продовження фізичного руйнування на значній частині території Донецької та Луганської областей не дозволяють дати точні оцінки негативного ефекту для економіки України. Однак уже сьогодні виникає потреба у проведенні аудиту та ідентифікації втрачених та пошкоджених комплексів та об'єктів і в розробці механізмів компенсації втрат у галузях реального сектору економіки.

Розбудова промислового та транспортно-логістичного потенціалу регіону повинна відбуватися з урахуванням сучасних потреб та визначених пріоритетних напрямів його соціально-економічного розвитку, які мають бути зафіксовані у відповідній Стратегії розвитку Донбасу на найближчі 5 років.

Враховуючи масштабність завдань, значну капіталоемісність та тривалий період часу, що необхідні для реалізації проєктів, найбільш реальним джерелом інвестицій для відновлення і будівництва нових об'єктів промисловості та транспортної інфраструктури на сході країни видається фінансова допомога країн-донорів та МФО.

Участь міжнародних організацій у програмах допомоги Україні має суттєве значення для швидкого відновлення довіри інвесторів, стабілізації державних фінансів та переходу до роботи на принципах ринкової економіки.

Заходи щодо відбудови та розвитку промисловості Донбасу мають бути спрямовані на відновлення роботи існуючих виробництв, здійснення структурної модернізації потужностей, диверсифікацію експортних поставок продукції і розширення її внутрішнього споживання, а також структурну модернізацію виробничих потужностей на основі розбудови високотехнологічного, наукоємного та енергоефективного промислового комплексу.

З цією метою необхідно:

- сформулювати пакет інвестиційних проєктів, що можуть бути реалізовані з залученням коштів іноземних інвесторів;
- передбачити модернізацію базових галузей економіки регіонів на інноваційній основі та створення нових галузей на наявній ресурсній базі: у вугільній галузі – передбачити розширення промислового освоєння нових вугленосних площ на основі новітніх технологій; у металургійній галузі – забезпечити модернізацію за рахунок впровадження новітніх технологій, зокрема електроплавки та безперервного лиття; створити нову галузь з виробництва синтетичного палива з вугільної сировини;
- завершити передприватизаційну підготовку державних шахт, прискорити процес закриття безперспективних шахт, розробивши механізми забезпечення соціального захисту категорій осіб, визначених Гірничим законом України, після фізичної ліквідації гірничих підприємств, а також соціальної підтримки населення територій, на яких розміщуються вугільні підприємства, що перебувають у стадії ліквідації (консервації).

З метою зменшення втрат аграрного сектору на територіях, що межують із зоною конфлікту, необхідно збільшити обсяги закупівлі сільськогосподарських культур у господарств Донецької та Луганської областей на форвардних умовах, визнавши їх першочерговими.

Для відновлення транспортно-комунікаційних зв'язків Донбасу з іншими регіонами України, забезпечення транспортними послугами потреб Луганської і Донецької областей, задоволення попиту населення у перевезеннях необхідно:

- забезпечити відбудову в першочерговому порядку об'єктів транспортної інфраструктури, від функціонування яких залежить досягнення короткострокових і середньострокових пріоритетів розвитку Донбасу та задоволення першорядних потреб звільнених територій, з особливим акцентом на відновленні базових послуг та створенні умов для повернення населення, відновлення життєдіяльності регіону;

- розробити генеральні плани розбудови залізничних та автомобільних доріг Донецької та Луганської областей на середньострокову і довгострокову перспективу з урахуванням зміни обсягів вантажопотоків та напрямків їх руху внаслідок переформатування структури виробництва на Донбасі після закінчення бойових дій, формування нової логістики транзитних та зовнішньоторговельних перевезень з урахуванням ускладнення торговельно-економічних відносин з Росією та необхідності інтеграції національної транспортної системи до європейської транспортної системи;

- прискорити процес інвентаризації та передачі активів ДП «Донецька залізниця» у сферу управління ДП «Придніпровська залізниця» та ДП «Південна залізниця»;

- забезпечити оновлення рухомого складу Укрзалізниці всіх різновидів з урахуванням необхідності організації безперервного транспортного сполучення Донбасу із іншою частиною країни, прискорити оновлення локомотивного і вагонного парку з розміщенням замовлень переважно на вітчизняних машинобудівних підприємствах, спрямувати на ці цілі кошти, залучені під державні гарантії.

### Література

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Яценюк А. Через російську військову агресію Україна втратила 20 % економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>
3. Порошенко П. Майже третина промислового потенціалу Донбасу вивезена в Росію [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rbc.ua/ukr/news>
4. Железная дорога в никуда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.lb.ua>
5. Дані департаменту економіки Донецької обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://donoda.gov.ua>
6. Чорна книга Кремля [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mfa.gov.ua>

Надійшла 08.10.2015; рецензент: д. е. н. Орлов О. О.

## БЮДЖЕТНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ФІСКАЛЬНИЙ ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ РЕГІОНУ

*В статті розглянуто теоретичні засади бюджетного інвестування, визначено джерела формування державних інвестиційних ресурсів на регіональному рівні та напрямки їх використання. Зазначається, що бюджет розвитку місцевих бюджетів виступає головним інструментом державного фінансування інвестиційної діяльності муніципалітетів. У зв'язку з цим розглянуто проблеми його формування та витрачання фінансових ресурсів, досліджено законодавчі недосконалості щодо визначення місця бюджету розвитку у розрізі місцевого бюджету. Доведено, що надання місцевим органам влади повноважень щодо формування та фінансування інноваційних проектів зміцнить фінансову самостійність місцевого самоврядування. Визначено роль та значення бюджетних інвестицій в забезпеченні розвитку фінансової самостійності регіону.*

*Ключові слова:* бюджетні інвестиції, бюджет розвитку, фіскальний інструмент, фінансова самостійність.

Y. A. NAPALKINA

Odessa National Economic University

A. V. MEISH

Khmelnytsky National University

## BUDGET INVESTMENTS AS A FISCAL TOOL FOR REGULATING THE FINANCIAL FLOWS IN THE REGION

*In the article the theoretical principles of budgetary investments identified sources of public investment resources at the regional level and directions for their use. The largest share of local revenues constitute subventions from other budgets, revenue from the sale of property and land. It is noted that the budget of local budgets is the main instrument for public funding of investment activity of municipalities. In this regard, the problems of its formation and use of financial resources, legislative imperfections investigated to determine the place of the development budget in the context of the local budget. We have a need for modernization of the current process of formation of budget investments at the regional level, which is used today in the budget process. Proved that giving local authorities powers to the formation and funding of innovative projects will strengthen the financial independence of local government, promote social development of countries, regions and local communities and some reallocation of investment resources, through capital transfers to the population and economic entities. The role and importance of budget investments to ensure the financial independence of the region. The feature is the presence of regional investment legal functioning of such an important instrument as the development budget.*

*Keywords:* budgetary investments, budget of development, fiscal instrument, financial autonomy.

**Постановка проблеми.** В умовах політичної дестабілізації гостро постає питання збереження економічної самостійності країни та регіонів зокрема. Основним інструментом економічного регулювання виступають бюджетні інвестиції, оскільки закладають підґрунтя економічному зростанню та соціальному розвитку держави.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Поняття «інвестиції» досліджувалося багатьма відомими вченими і економістами, серед яких А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. М. Кейнс, М. Фрідман, К. Маркс та інші. Вони розглядали інвестиції як одну із важливіших умов економічного зростання, а інвестиційну проблематику – як один із наріжних каменів усіх доктрин.

Проблема бюджетних інвестицій у соціально-економічний розвиток регіону розглядалась і такими вітчизняними вченими, як С. Буковинський, Т. Затонацька, В. Зимовець, В. Калюжний, О. Кириленко, О. Крайник, І. Луніна, Б. Малиняк, Ц. Огонь, М. Федосов, С. Юрій та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** В сфері бюджетного інвестування існує ряд невирішених питань, пов'язаних з недостатньо ефективною дією механізму державного фінансування інвестиційної діяльності, відсутністю вагомих джерел наповнення бюджету розвитку на рівні бюджетів місцевого самоврядування, недосконалістю законодавчої бази бюджетного інвестування на місцевому рівні. Тому проблема державного фінансування інвестиційної діяльності набуває актуальності та потребує подальшого дослідження.

**Метою статті** є дослідження теоретичних засад бюджетного інвестування, визначення джерел формування державних інвестиційних ресурсів на регіональному рівні та напрямки їх використання.

**Виклад основного матеріалу.** Слід зазначити, що категорія «бюджетні інвестиції» є досить вживаною як у науковій літературі, так і в фінансовій практиці. Актуальність дослідження даної дефініції обумовлена відсутністю законодавчого визначення цього поняття та різним трактуванням в наукових джерелах. Під поняттям «бюджетні інвестиції» науковець Т.Г. Затонацька розуміє видатки з державного та

місцевих бюджетів, які спрямовуються на фінансування державних цільових програм економічного, науково-технічного, соціального розвитку, програм розвитку окремих регіонів, галузей економіки, фінансування інвестиційних проектів чи придбання частки акцій, чи прав участі в управлінні підприємством [1, с. 87]. Слід зауважити, що трактування поняття «бюджетні інвестиції» в українському законодавстві відсутнє, що є одним із недоліків правового поля в Україні. Б.С. Малиняк вірно відзначив, що бюджетні інвестиції стають мотивом для започаткування нових виробництв та слугують потужним чинником для виведення економіки з кризового стану. Підкреслено, важливість бюджетних інвестицій для соціально-економічного розвитку країни, що зумовлюється, по-перше, тим, що вони направляються на створення основних фондів, в які зазвичай не інвестують кошти суб'єкти підприємництва; по-друге, тим, що вони можуть впливати на формування оптимальної структури основних фондів економіки [2, с. 80]. Російським економістом Е.Р. Вреденом ще в середині XIX ст. стверджувалась доцільність державного впливу на виробництво країни тоді, коли «приватне господарство ще не бажає, не може і не вміє взятися за вигідні підприємства, загальна користь яких безсумнівна і способи здійснення яких уже вироблені іншими народами» [3, с. 74]. Тому вагомість використання такого інструменту як бюджетні інвестиції стає очевидністю. Окремі вітчизняні та зарубіжні економісти у своїх дослідженнях використовують поняття «інвестиційна складова бюджету». Так, російський професор В.М. Родіонова розуміє під цим терміном «сукупність бюджетних інвестицій» [4, с. 38]. Однак, на нашу думку, під інвестиційною складовою бюджету необхідно вважати сукупність бюджетних надходжень та частину бюджетних видатків, що спрямовані на реалізацію інвестиційних проектів. Цьому значенню може відповідати термін «бюджет розвитку», який саме використовується в українському законодавстві на місцевому рівні. Бюджетні інвестиції місцевого рівня фінансуються в Україні за рахунок бюджету розвитку відповідного місцевого бюджету. Питання формування і використання бюджетів розвитку місцевих бюджетів знайшли свою конкретизацію у Бюджетному кодексі України (стаття 71), де вказано, види надходжень, які зараховуються до бюджету розвитку, а також напрямки їх використання. Проте, в Бюджетному кодексі не наведено поняття бюджету розвитку та не обґрунтовано його мету та призначення.

Основна проблема формування місцевих бюджетів розвитку полягає в тому, що незважаючи на досить великий перелік надходжень, зазвичай найбільшу частку доходів місцевих бюджетів розвитку складають субвенції з інших бюджетів, доходи від відчуження майна та землі. Так, станом на кінець 2014 року бюджет розвитку становив близько 12,5 % усього місцевого бюджету (рис. 1).

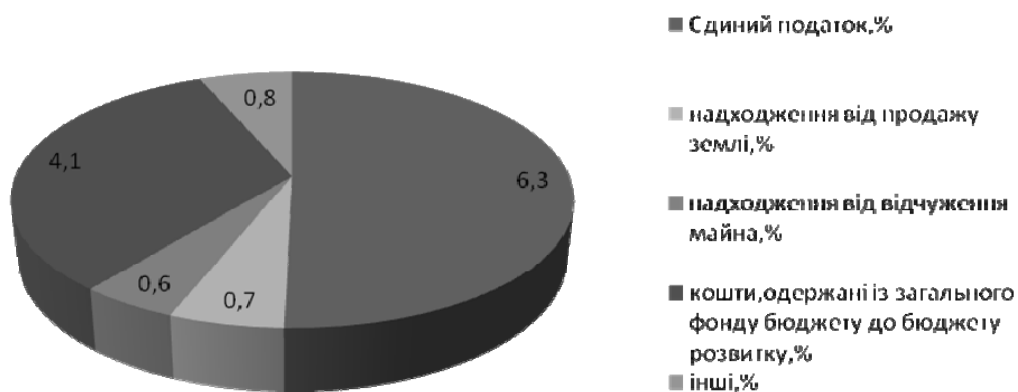


Рис. 1. Доходи бюджету розвитку місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) за 2014 рік [6]

Сучасні реалії державного фінансування інвестиційної діяльності свідчать, що за рахунок місцевих бюджетів вкладення в основний капітал регіону просто незначний. Так, цей показник не перевищував 5 %, а станом на кінець 2014 року складає 2,7% (табл. 1).

Вагомість бюджетних інвестицій для соціально-економічного розвитку регіонів України в практиці не знаходить свого відображення, що безумовно являє собою втрачені можливості для розвитку регіону. Органи місцевого самоврядування неспроможні сьогодні реалізовувати інвестиційну діяльність, виконувати інноваційні проекти. Проте, бюджетні інвестиції в руках місцевих органів влади можуть виступати інструментом залучення іноземного капіталу з урахуванням переваг і недоліків розвитку своєї території.

На сьогодні основним джерелом фінансування капітальних вкладень в економіку країни стають власні кошти підприємств, що складає протягом останніх років близько 60%. Приплив іноземного капіталу залишається незначним. Таким чином, використання лише внутрішніх ресурсів веде до перерозподілу ВВП в середині країни. Так для стимулювання економіки України необхідні додаткові фінансові вливання, що дозволить розвивати інфраструктуру країни та вирішити питання зайнятості. Однак, цей процес ускладнено законодавчою недосконалістю та нестабільною політичною ситуацією.

На наш погляд, цю дилему можливо вирішити за рахунок втручання державою в економіку країни через інструмент «бюджетні інвестиції», які б створили певні умови для існування виробництва з

національним та іноземним капіталом. Ми пропонуємо надати такі повноваження саме місцевому самоврядуванню, що зміцнить фінансову самостійність на місцевому рівні. Тому, активне використання такого фіскального інструменту як бюджетні інвестиції на місцевому рівні надало б:

- самостійності місцевим органам влади у реалізації власних повноважень, вирішень проблем місцевого значення з урахування пріоритетів розвитку території;
- сприяння соціальному розвитку країни, регіонів та окремих територіальних громад;
- відновлення основних фондів, як економічної сфери діяльності, так і сфери надання суспільних послуг;
- перерозподіл інвестиційних ресурсів через надання капітальних трансфертів населенню та суб'єктам господарювання.

Таблиця 1

**Капітальні інвестиції за рахунок місцевих бюджетів [7]**

Капітальні інвестиції за рахунок:	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Місцевих бюджетів, млн грн.	12498	5914	6367	8801,3	9149,2	7219,2	5276,8
Частка капітальних інвестицій за рахунок місцевих бюджетів до загального обсягу капітальних інвестицій, %	4,6	3,1	3,4	3,4	3,1	2,7	2,6

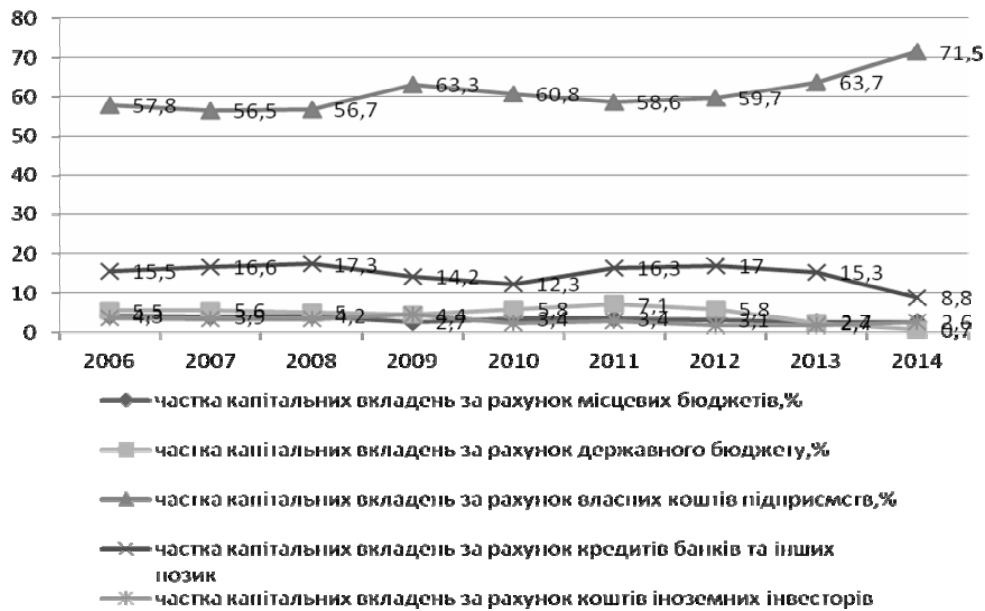


Рис. 2. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування в Україні [7]

**Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок.** На регіональному рівні пріоритетними галузями здійснення інвестицій мають бути напрями з інноваційною складовою та ті, які дадуть змогу зробити економіку країни конкурентоспроможною на світовому ринку. Особливістю регіонального інвестування є наявність законодавчого забезпечення функціонування такого важливого інструменту, як бюджет розвитку. Видатки бюджету розвитку мають перспективний характер, тому можуть сприяти реалізації довгострокових цілей за умов сталого фінансування запланованих відповідними програмами і проектами заходів на тривалому проміжку часу.

Формування нових механізмів регулювання державного фінансування інвестицій з метою забезпечення ефективного управління капітальними видатками на рівні муніципалітетів залишається перспективним напрямком подальших досліджень.

**Література**

1. Затонацька Т. Г. Бюджетні інвестиції в реальний та людський капітал як інструмент впливу на соціально-економічний розвиток країни / Т. Г. Затонацька // Наукові праці НДФІ. – 2008. – № 1 (42). – С. 86.
2. Вреден Э. Финансовый кредит. Исследование оснований, существа нормальной области, границ, видов и форм общественной займовой системы. Часть 1. Основные начала финансового кредита, или теория общественных займов / Вреден Э. – СПб : Типография В. Димакова, 1871. – С. 370.



3. Родионова В.М. Бюджетные средства как стратегический инвестиционный ресурс / В.М. Родионова // Финансовые и кредитные проблемы инвестиционной политики : научный альманах фундаментальных и прикладных исследований. – М. : Финансы и статистика. – 2004. – С. 38–52.

4. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua)

Надійшла 08.10.2015; рецензент: д. е. н. Орлов О. О.

А. М. ПРОЩАЛИКІНА

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

О. С. ДУДНИК

Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», м. Київ

## ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЧЕРКАЩИНИ

*Проаналізовано сучасний стан розвитку аграрних підприємств Черкаської області. Виявлено основні чинники, що стримують розвиток аграрного підприємництва в регіоні. Доведено, що для формування сучасних організаційних форм господарювання в регіоні на засадах збалансованого партнерства з усіма суб'єктами ринку необхідним є комплекс організаційно-економічних і фінансових заходів, що забезпечать інноваційний характер відтворення, активізацію виробничо-збутової діяльності підприємств.*

*Ключові слова: аграрне підприємство, фермерство, сільськогосподарське виробництво, розширене відтворення, аграрний ринок, конкуренція, кооперація.*

A. M. PROSHCHALYKINA

Cherkassy national university named by Bogdan Khmelnytskyi

O. S. DUDNYK

National Scientific Center «Institute of Agrarian Economics»

## FEATURES OF AGRARIAN ENTERPRISES ACTIVITY IN CHERKASY REGION

*The aim of the article is the identification of conditions and specifics of the agricultural enterprises of Cherkassy region. The current state of agrarian enterprises in Cherkassy region is analysed. The basic productive and financial indexes of agrarian enterprises of different ownership patterns are analysed. It is well-proven that the financial parameters of agrarian enterprises depend on productive. Basic factors that restrain development of agrarian enterprise in a region are discovered. In order to overcome the crisis and increasing the offerings on the market of food and raw materials, and to strengthen its economic financial situation all enterprises producing agricultural products must actively explore and develop the agricultural and commercial potential. It is proved that the formation of modern forms of economic organization in the region based on a balanced partnership with all actors of the market requires complex organizational, economic and financial measures, which will provide innovative character of reproduction, activation of productive-sale activity of enterprises.*

*Keywords: agricultural enterprise, farming, agricultural production expanded reproduction, agrarian market, competition, cooperation.*

**Постановка проблеми.** Аграрні підприємства відіграють важливу роль в економіці регіону, оскільки поєднують соціальні, економічні, виробничі, технологічні, матеріальні, енергетичні, природні, біологічні, інформаційні, психологічні чинники розвитку. Поєднання цих параметрів в оптимальних пропорціях забезпечує необхідний процес розширеного відтворення сільського господарства і забезпечує вирішення економічних та соціальних завдань суспільства.

Кризові явища в економіці України суттєво вплинули і на становище виробників сільськогосподарської продукції. Відсутність дієвих механізмів підтримки з боку державних і муніципальних органів, відсутність доступного кредитування, висока вартість техніки, пального, добрив, засобів захисту рослин в порівнянні з цінами на сільськогосподарську продукцію, труднощі з реалізацією виробленої продукції зумовили падіння виробництва, низький рівень інноваційності аграрних підприємств і продуктивності праці, структурні диспропорції в економіці.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аграрне підприємство завжди відігравало значну роль в економіці країни і привертало увагу багатьох дослідників. Теоретичні та прикладні проблеми активізації діяльності аграрних підприємств та підвищення їх ефективності досліджувалися в роботах Дієсперова В.С. [1], Лупенка Ю.О., Месель-Веселяка В.Я., Маліка М.Й. [2], Шпичака О.М., Бондара О.В., Кобута І.В. [3], Кирилюка Є.М. [4] та інших.

Однак не достатньо дослідженими залишаються питання формування умов для стабільного розвитку аграрних підприємств в регіонах на засадах збалансованого партнерства з усіма суб'єктами ринку.

**Метою статті** є виявлення умов розвитку і специфіки діяльності аграрних підприємств Черкащини.

**Виклад основного матеріалу.** Сільське господарство в Черкаській області є важливою складовою господарства регіону. Успішність розвитку аграрних підприємств залежить від здатності підприємств до підвищення керованості та адаптованості до змін на товарних і фінансових ринках, рівня державної підтримки, забезпечення гнучкості стратегії і тактики фінансової політики з урахуванням мінливості зовнішнього середовища.

Загальні умови розвитку та основні результати діяльності аграрних підприємств Черкаської області наведені у таблиці 1.

В Черкаській області у сфері сільського, лісового та рибного господарства функціонує 24% підприємств від їх загальної кількості. Серед загальної чисельності підприємств 91,3% складають малі підприємства (з них – 78,6% – мікропідприємства).

**Основні показники діяльності аграрних підприємств Черкаської області**

Показник	2010	2011	2012	2013	2014
Кількість підприємств, одиниць	1768	1705	1775	1900	1945
Кількість зайнятих працівників, осіб	44249	39674	38904	39768	37398
Витрати на оплату праці, тис. грн.	959352	1191625	1332079,8	1515162,9	1144337,0
Динаміка середньомісячної номінальної зарплати (у розрахунку на 1 штатного працівника, грн.)	1614	2078	2407	2488	2711
Обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг), тис. грн.	9098517,5	7755705,3	10601953,2	12820422,5	12710519,5
Фінансовий результат (сальдо), тис. грн.	1747706,2	2041035,7	2576404,9	1368774,2	2769574,6
Підприємства, які одержали прибуток, %	77,3	87,3	88,6	81,7	86,8
Підприємства, які одержали збиток, %	22,7	12,7	11,4	18,3	13,2
Рівень рентабельності (збитковості) від операційної діяльності, %	22,5	31,0	30,6	12,5	...

... - немає даних

Складено автором на основі даних: [5; 6]

У структурі обсягу реалізованої продукції області сільське, лісове та рибне господарство давало 21,2% продукції у 2014 році (порівняно з 16,6% у 2012 та 14,1% у 2011), що свідчить про важливість галузі в економіці регіону. За обсягом виробництва продукції сільського господарства на одну особу Черкащина займає друге місце серед областей України. При чому рентабельність операційної діяльності аграрних підприємств є вищою порівняно з середнім по області показником – 12,5% у 2014 році порівняно з 2,7% в цілому по підприємствах. Однак з 2013 року почала прослідковуватись негативна тенденція в динаміці рентабельності – вона суттєво знизилась порівняно з попередніми роками.

Щорічно зростає номінальна зарплата одного працівника, хоча рівень її на 5% нижче середнього по області показника. Показники зростання номінальної зарплати відбуваються поряд зі зниженням витрат на оплату праці сільськогосподарських підприємств. Це зумовлено, насамперед, скороченням кількості зайнятих.

Фінансові параметри аграрних підприємств залежать від виробничих, що обумовлено ефективністю виробництва. У сучасних умовах неплатежів, коли значна частина аграрних підприємств має прострочені короткострокові кредиторську і дебіторську заборгованості, важливе значення для розуміння шляхів покращення фінансового стану аграрних підприємств має аналіз витрат. Структура витрат на виробництво сільськогосподарської продукції аграрних підприємств Черкаської області наведена у таблиці 2.

Загальна величина витрат сільськогосподарських підприємств області знизилась на 37,2% порівняно з 2012 роком. Однак така ситуація пов'язана не з економією витрат чи впровадженням ресурсощадних технологій, а зі зниженням господарської активності підприємств.

У структурі собівартості сільськогосподарської продукції найбільшу частку займають матеріальні витрати (72,33% у 2014 році). При чому їх частка зросла на 11,29% порівняно з 2012 роком. Причини такої ситуації пов'язані з подорожчанням пального, електроенергії, кормів і посадкового матеріалу. Характерно, що щорічно збільшується питома вага покупних кормів, вартість яких значно вище, ніж кормів власного виробництва [3].

Суттєво знизилась порівняно з 2012 роком частка витрат на оплату праці у структурі собівартості (з 19,24% у 2012 році до 7,4% у 2014 році). Це свідчить про зниження зайнятості та про низьку оплату праці у цій галузі. Така ситуація загострює соціальну ситуацію, оскільки аграрні підприємства є основними працедавцями на селі.

Дещо зросла частка витрат за земельні паї, що свідчить про поступове зростання орендної плати, яка є частиною доходу сімей власників паїв. Незначною є частка витрат на оренду плати за майновими паями, що свідчить про практично повний перехід власності на майно до приватних підприємців. Жителі сіл так і не змогли повною мірою реалізувати своє право на майно колишніх колгоспів.

Структурна розбалансованість і дефіцит окремих виробничих ресурсів, насамперед, матеріально-технічних й енергетичних, призводять до зниження ефективності аграрних підприємств. Зниження рівня інвестицій та складність доступу до кредитних ресурсів призвели до зношення й руйнування потенціалу сільського господарства, зниження родючості ґрунтів, зменшення вмісту в них гумусу і падіння врожайності. Вітчизняні виробники втрачають свої конкурентні переваги навіть на внутрішньому ринку. Аграрний ринок України постійно поповнюється продуктами харчування закордонного виробництва.

Для формування сучасних організаційних форм господарювання та покращення фінансового стану аграрних підприємств в регіоні необхідно здійснити ряд заходів:

1. Враховуючи, що відсутність паритету цін на сільськогосподарську і промислову продукцію негативно позначається на розвитку всіх категорій господарств необхідно посилити регулюючий вплив

держави щодо обмеження монополізму постачальників промислових товарів сільському господарству, сформувати умови для еквівалентного обміну між промисловістю та сільським господарством.

Таблиця 2

**Витрати на виробництво продукції сільського господарства за елементами в Черкаській області**

	2012		2013		2014	
	тис. грн.	у % до підсумку	тис. грн.	у % до підсумку	тис. грн.	у % до підсумку
Усього витрат	16958483,3	100	9679814,3	100	10649178,9	100
Витрати на оплату праці	3262823,3	19,24	740269,7	7,65	787699,0	7,4
Відрахування на соціальні заходи	1202255,6	7,09	272819,9	2,82	290321,2	2,73
Амортизація	864735,4	5,1	433940,6	4,48	491542,6	4,62
Інші витрати (вкл. плату за оренду)	1276772,3	7,53	1302763,5	13,46	1377238,3	12,93
у т. ч. орендна плата за земельні частки (паї)	667219,8	3,93	804833,2	8,31	857397,7	8,05
у т. ч. орендна плата за майнові паї	6648,0	0,04	9422,4	0,1	8305,4	0,08
Матеріальні витрати, які увійшли до собівартості продукції	10351896,7	61,04	6930020,6	71,59	7702377,8	72,33
у тому числі						
насіння і посадковий матеріал	1460957,3	8,61	687104,7	7,1	866868,4	8,14
корми	2243308,1	13,23	2392143,9	24,71	2486488,4	23,35
з них покупні	1644407,8	9,7	1477785,8	15,27	1804369,2	16,94
інша продукція сільського господарства	1108212,8	6,53	167290,5	1,73	190222,7	1,79
мінеральні добрива	1335229,9	7,87	881937,4	9,11	916417,9	8,61
пальне і мастильні матеріали	1169105,0	6,89	736614,6	7,61	973220,5	9,14
електроенергія	189897,4	1,12	162809,6	1,68	177573,9	1,67
паливо й енергія	162011,6	0,96	162908,0	1,68	145650,3	1,37
запасні частини, ремонт і будівельні матеріали для ремонту	808220,7	4,77	478183,2	4,94	558652,5	5,25
оплата послуг і робіт, виконаних сторонніми організаціями, та інші матеріальні витрати	1874953,9	11,06	1261028,7	13,03	1387283,2	13,03

Складено автором на основі даних: [7]

2. Необхідною є розробка та реалізація регіональних програм розбудови інфраструктури аграрного ринку.

3. Впорядкувати земельні та майнові відносини для поліпшення інвестиційного привабливості сільськогосподарського виробництва.

4. Всім виробникам сільськогосподарської продукції ширше використовувати переваги кооперування. Для подолання ізоляції колективних аграрних підприємств, фермерських господарств, господарств населення доцільно розвивати їх взаємні економічні зв'язки, ширше використовувати елементи стадійної, технологічної спеціалізації. Цей напрямок співпраці дозволить покращити збутову діяльність.

5. Сформувати дієву систему інформаційно-консультативного забезпечення аграрного бізнесу шляхом розширення кола консультативних послуг в регіонах та підвищення їх якості.

6. Передбачити податкові пільги для інноваційно активних підприємств.

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Діяльність аграрних підприємств в регіонах потребує вдосконалень як у внутрішній політиці розвитку підприємств, так і щодо зростання інвестицій, вдосконалення нормативно-правового регулювання діяльності аграрного сектору та державної підтримки. Стимулювання подальшого розвитку аграрного підприємництва пов'язане з формуванням сучасних організаційних форм господарювання для чого необхідно сформувати структуру товаровиробників в регіоні на основі поєднання великих, середніх і малих підприємств. Чим більша різноманітність учасників аграрного ринку, тим ширше його можливості, тим кращі умови для досконалої конкуренції, що сприяє розвитку аграрного і комерційного потенціалу підприємств. Необхідно забезпечити умови для збалансованого партнерства з усіма суб'єктами ринку, впровадити організаційно-економічні і фінансові

заходи, що забезпечують інноваційний характер відтворення, активну виробничо-збутову політику. Подальших досліджень потребують питання пов'язані з системним врахуванням факторів, що впливають на розвиток аграрних підприємств.

### Література

1. Дієсперов В.С. Ефективність виробництва у сільськогосподарському підприємстві : монографія / Дієсперов В.С. – К. : Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», 2008. – 340 с
2. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / Ю.О. Лупенко, В.Я. Месель-Веселяк, М.Й. Малік [та ін.] ; НААН, ННЦ «Ін-т аграр. Економіки ; за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – [2-е вид., переробл. і доповн.]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 218 с.
3. Система організаційно-економічних механізмів функціонування основних агропродовольчих підкомплексів рослинництва України / [О.М. Шпичак, О.В. Бондар, І.В. Кобута] ; за ред. О.М. Шпичака. – К., 2009. – 406 с.
4. Кирилюк Є.М. Аграрний ринок в умовах трансформації економічних систем : монографія / Є. М. Кирилюк ; МОНМС України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К. : КНЕУ, 2013. – 571 с.
5. Діяльність суб'єктів господарювання Черкаської області : статистичний збірник. – Черкаси : Головне управління статистики у Черкаській області, 2014. – 158 с.
6. Діяльність підприємств в Черкаській області [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Головного управління статистики у Черкаській області. – Режим доступу : [http://www.ck.ukrstat.gov.ua/?p=stat\\_dial\\_pidpr](http://www.ck.ukrstat.gov.ua/?p=stat_dial_pidpr)
7. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

Надійшла 14.09.2015; рецензент: д. е. н. Кирилюк Є. М.

## ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

UDC 330.341.44

A. Y. PRISUAZHNUYK

Kyiv National University of Trade and Economics

### MODERN APPROACHES TO IDENTIFICATION AND MAPPING OF CLUSTERS

*The article is aimed on the results of theoretical studies of the Economics clustering, in particular issues relating to the spatial formation and identification of the clusters. The author focuses on the theoretical justification of the feasibility of a new model in the cluster formation – Benchmarking Model, which provides a comparison of the most efficient forms and approaches to their spatial organization.*

*Keywords: organizational and economic clustering, Cluster Benchmarking Model, identification and mapping of clusters.*

A. Ю. ПРИСЯЖНЮК

Київський національний торговельно-економічний університет

### СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ІДЕНТИФІКАЦІЇ ТА ПРОСТОРОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ КЛАСТЕРІВ

*У статті відображено результати теоретичних досліджень щодо кластеризації економіки, зокрема питань, що стосуються просторового формування та ідентифікації кластерів. Автор акцентує увагу на теоретичному обґрунтуванні доцільності застосування нової моделі формування кластерів - Benchmarking Model, яка передбачає співставлення найбільш ефективних кластерних форм та підходів до їх просторової організації*

*Ключові слова: кластеризація економіки, кластерна Benchmarking Model, ідентифікація та просторова організація кластерів.*

**Introduction.** It is well known that geographical co-location of companies has a positive effect on the economic performance of the companies in a cluster. Therefore the controversy is no longer about whether firms within a cluster have higher economic performance than firms outside a cluster. Much evidence points in this direction. Instead, the discussion is about whether it is possible to design a national and/or regional cluster policy which can positively affect the performance and outcome of companies with in a cluster.

In modern theories, concepts and paradigms of development more and more attention is paid to organizational and economic clustering. In particular, foreign economists analyze trends in the development of cluster systems in the global economy. Thus, in most cases, the construction cluster is associated with the need to unite under one of the special zone industrial business projects in a specific technological field; fundamental research and advanced system design of new products and preparation manufacture these products.

The goal of clustering is outpacing economic growth through development of new technological areas; preservation and realization of scientific-technological potential. In particular, the strategic directions of activity of clustering in Ukraine can be: technological modernization of the existing infrastructure platforms; creation and introduction of fundamentally new physical principles and effects of technology; technological modernization of industry basis; the formation of advanced technological platforms and their integration with the European technology platforms.

In this context it is important to examine the relationship between cluster performance and cluster – specific framework conditions and thereby get a better understanding of the key drivers of the best-performing clusters. In this way specific political instruments cannot be transferred from one political, cultural and administrative context to the other without careful consideration. It is therefore proposed to study the “Cluster Benchmarking Model”, which will establish a fact –based tool in which knowledge-based cluster policy can be established.

The main objective of this article is to define the essence of “Cluster Benchmarking Model”, which provides a comparison of the most efficient forms and approaches to their spatial organization for the best cluster performance in Ukraine.

**Results.** The vision of the Cluster Benchmarking Model can be explained in five steps (fig.1). Let's consider this elements more detailed [1, 2]:

1. Policy relevant cluster mapping. This requires mapping the clusters which are relevant to policy-makers. To ensure that the analytical tool is relevant for different aspects of policy -making, it is necessary to make the tool as flexible as possible, so policy-makers can flexibly choose the composition of the clusters that they would like to benchmark.

2. Description of the economic outcome and the performance of clusters. Since cluster performance is nota single-dimensional concept, it is necessary to look at a range of outcome and performance indicators if we want to benchmark cluster performance properly.

3. Examination of cluster-specific framework conditions. This requires examining and quantifying cluster –

specific framework conditions and controlling for differences in the horizontal framework conditions at national and regional level.

4. Correlation of cluster performance and cluster-specific framework conditions. To understand the relationship between cluster performance and cluster-specific framework conditions, we want to regress the two to see if a strong positive correlation exists which can justify political intervention. This will further more make it possible to understand which policies foster growth in clusters and which policies do not.

5. Learning from best practice through peer reviews. This requires furthering examining the cluster-specific framework conditions of best-performing clusters.

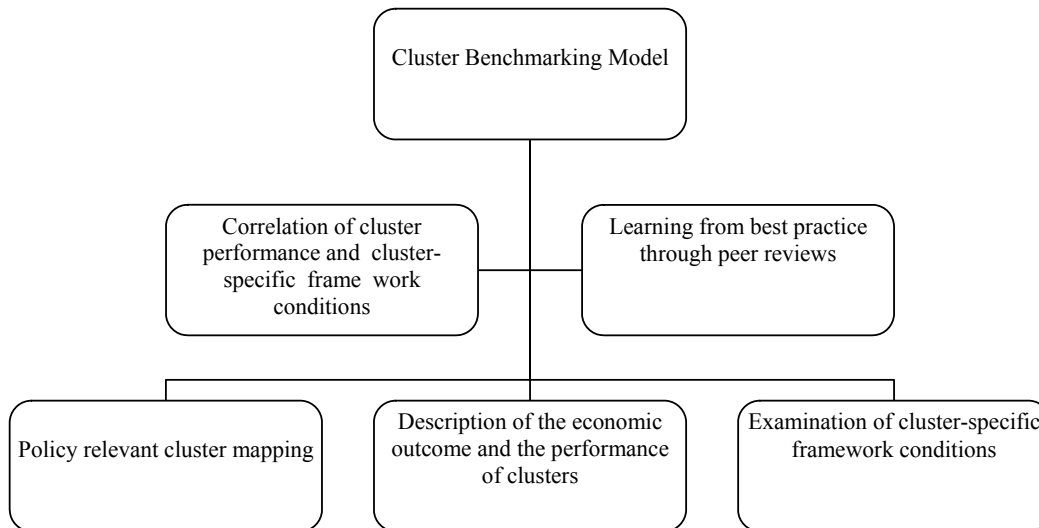


Fig.1. Major Components of Cluster Benchmarking Model (Source: compiled by the author according to [1])

In the context of increased attention to the clustering, critical review of the literature reveals many different ways of grouping industries into clusters. In order to get the most realistic picture of cluster formations, different kinds of statistics and databases have been used, and different approaches for gathering information in other ways have been applied. Generally, the choice of method for cluster mapping depends on which kind of clusters you want to identify.

Clusters can be identified and mapped by looking at localization quotients based on employment data. This method is widely known and described in the cluster mapping literature [3].

A localization quotient for a given industry measures the extent to which a region is more specialized in an industry compared to the geographic area in question. The localization quotient is calculated as the industry's share of total employment in a given region relative to the industry's share of total employment in the whole geographic area in question. The localization quotient equal to one means that the given region is not specialized in the given industry.

This quotient equal to one means that the given industry is represented by a 50 pct. bigger share of employment in the given region than the industry's share of employment on the level of all regions. It indicates that the region is specialized in the industry.

If several regions are specialized in an industry, the methodology assumes that the industry is globally-oriented. When a pattern appears where a group of global industries are localized in the same regions, these industries are grouped into a cluster. The method is structured as follows. First, the geographic area in question is divided into regions. Then the next step is to identify global industries by calculating localization quotients for every industry in every region. In this step, the industries of every region are divided into three groups: local, resource dependent and global industries.

In the following step, the localization quotients of the global industries are analyzed to find patterns of clustering. A statistical approach (a cluster algorithm) is used to run through different groupings of industries to find the best solution for grouping the industries based on the localization quotients. It is taken as an indication of a cluster when the same group of industries is over-represented in several different regions.

The choice of regions, the identification, and the grouping of industries are all part of an iterative process. Going through the method, refinements can be made in the different parts of the process until for motions of clusters seem to fit reality. For this, the resulting clusters are checked by different qualitative evaluations. The method is widely known and has been applied in many countries, mostly because it is relatively easy to use and it is only based on employment data on a regional level. This data is normally easily available.

Experience of functioning of cluster structures suggests that the choice of regions must be made a priori before the clusters can be identified. Although the sizes of the regions can be altered in order to find a best fit, only one choice of regional aggregation can be made before the actual mapping. Some clusters might only be identified at

a small geographic scale, while others require a larger geographic scale to be identified. Therefore, the mapping method has the risk of separating clustering industries into two regions with the result of no clusters are identified in either of the two regions.

To solve the problem of choice of regional sizes (used in the localization quotient method) and get a more flexible way of mapping clusters, research is being done on a new geographical method called the Ripley's K-method [1]. The idea is that the method considers the mapping of clusters as an optimizing problem of distances between companies. No regional choice needs to be made in advance as the method finds the optimal size of each cluster with no predetermined geographical borders. The methodology has a quite technical character. The first step is to plot the geographical locations of all companies in every industry, and then calculate the distances between all companies in each industry.

The geographical concentrations of each industry can then be compared to a benchmark distribution, e.g. the distribution of total employment. The comparison reveals whether the given industry has locally over representations and can be considered as globally-oriented [4, 5]. The geographical concentrations are found by optimizing the distances between the companies, that is the sizes of the specialized areas. This solves the problem of pre-defining choices of regional sizes as in the localization quotient method.

Another widely used way of identifying and mapping clusters is the qualitative approach of asking experts with in the field. This can be systemized in different ways through setting up a panel of experts or by sending out questionnaires or interviewing expert and central business persons on which clusters or cluster initiatives they see as important in their region or country.

When the clusters are identified, data for the cluster can be collected for further evaluation and analyses. The methodology of asking experts has some obvious issues. With few experts there is a risk of getting a subjective view on the clusters in the area in question. This form of identification is also difficult to standardize and compare across regions and national borders – which is an impediment to benchmarking. Nonetheless, the approach is a good supplement to other identification methods.

A special case of asking experts to identify clusters is the snowball method. One way of getting more information on the cluster transformation process is to use the snowball method. The snowball methodology starts out by asking a panel of experts on which emerging clusters they know of within a given geographical entity. The clusters can be defined around the key driver of innovation of a company such as for example environmental technology, design, or security. This step gives a draft idea about the most important emerging clusters according to the experts.

A “snowball” is then launched among the experts specialized in a given cluster. Here, the experts are asked for important references to key companies and knowledge institutions in the cluster. They are also asked for a reference to an expert who knows more about the cluster [6]. The snowball continues by asking the newly attained expert references about their important references to key companies and knowledge institutions in the cluster and about their relevant expert reference. The snowball stops when no new expert references are revealed. A new snowball is launched among all the companies and knowledge institutions identified in the snowball among the experts. The companies are asked if they recognize themselves in the given cluster, which sub cluster of the main cluster, they think they belong to, and lastly, about their references to other companies and knowledge institutions within the given cluster. Another positive aspect of the method is that the mapping is on a company level and can also include various networks and knowledge institutions.

**Summary.** Summarizing the different methodologies for mapping clusters that we have described in this article, the following lessons can be learned. A widely known method is the localization quotient method which groups global industries into clusters by the use of regional employment data. The method is relatively easy to use and relies only on employment data which is the most available data. On the other hand, however, it has computational limitations and there is only limited experience with applying this method for the purpose of mapping clusters.

A widely used practice when mapping clusters is to make use of the product statistics. Here export data can be used to identify the most interesting global industries and input-output tables and graph analysis can be used to find patterns of clustering among interacting industries. As opposed to using statistical databases for mapping clusters, experts and other central businesspersons can be asked about their knowledge on existing clusters. Not many experiences has been made using this method for mapping cluster, but it has good potential for being a good supplement for other evaluations of cluster formations.

Another advantage is that the mapping is on the level of both companies and knowledge institutions. Going through the different methodologies for mapping clusters, our conclusion is that different methodologies exist for different purposes and different definitions of clusters- no method is perfect. An important aspect is the data availability which must always be taken into consideration when choosing a mapping method.

## Literature

1. T. Andersen, The cluster benchmarking project - Benchmarking clusters in the knowledge based economy. Copenhagen, Publisher: Nordic Council of Ministers, 2007.



2. J. Cortright, Making Sense of Clusters: Regional Competitiveness and Economic Development, Brooking, Impress, Institution Metropolitan Policy Program, 2006, p. 183.
3. M. Porter, The Economic Performance of Regions, Harvard Business School, 2003.
4. N. A. Kizim, Upravlinnia stvoreniam i rozvytkom vydatnoi korporatsii. Kharkiv, Inzhhek, 2007, 278 p.
5. A. A. Pilipenko, Reconfiguration of supply chains in the loop integration development enterprise, Naukovo-tekhnichnyj zbirnyk. Komunal'ne hospodarstvo mist, 2007, vol. 73, pp. 289–296.
6. P. Brown, Industrial clusters and small firm internationalization. In J. Taggart, M., 2001.

Надійшла 14.09.2015; рецензент: д. е. н. Бай С. І.

## ОРГАНІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ БЕЗПЕКИ

*Розглянуто питання забезпечення державної підтримки розвитку корпоративних відносин, участь держави в формуванні корпоративних відносин. Розглянуто стан та недоліки нормативно-правового регулювання корпоративних відносин. Визначено рівень урегульованості нормативно-правової бази з питань забезпечення корпоративної безпеки. Розглянуто принципи побудови ефективної моделі корпоративного управління. Визначено напрямки формування та регулювання державою корпоративних відносин та забезпечення корпоративної безпеки. Визначено принципи розробки та прийняття Кодексу корпоративного управління України.*

*Ключові слова: безпека, економічна безпека, правове регулювання забезпечення корпоративної безпеки, державне регулювання, корпоративні відносини.*

O. V. RUDKOVSKY  
National Transport University

## THE ORGANIZATION OF STATE REGULATION OF CORPORATE SECURITY

*The problems of state support for the development of corporate relations, the state's participation in the formation of corporate relations. The state and disadvantages of legal regulation of corporate relations. The level of settlement of the legal framework for enterprise security. The principles of building an effective corporate governance model. The directions of formation and regulation of the state of corporate relations and corporate security. It defines the principles of development and adoption of the Corporate Governance Code of Ukraine.*

*Keywords: security, economic security, legal regulation of corporate security, government regulation, corporate relations.*

**Постановка проблеми.** Аналіз ефективності нормативно-правової бази та регулювання відносин в Україні продемонстрував її низький рівень та незбалансованість. Сучасні ринкові відносини визначають необхідність побудови власної моделі правового регулювання корпоративної безпеки підприємств, на основі вивчення досвіду розвинутих країн та враховуючи історичні, традиційні та культурні особливості нашої країни.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питання державного регулювання корпоративних відносин вивчали науковці: Сітко І., Кібенко О.Р., Бланк І.А., Кирієнко А.В., Сафронова О., Понамаренко В.С., Пастернак-Таранушенко Г., Долженков О. Ф., Жуковська Ж. О., Головченко О. М.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Ефективність економіко-правових механізмів та корпоративного управління є визначальними факторами для розширення можливостей залучення внутрішніх і зовнішніх інвестицій. Тому виникає гостра необхідність для збільшення ролі державного забезпечення захисту прав власності всіх учасників корпоративних відносин.

**Формулювання цілей.** Нормативно-правова база регулювання корпоративних відносин в Україні потребує адаптації до європейських вимог та норм з урахуванням національних особливостей.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Однією із сторін забезпечення економічної безпеки підприємства є правове регулювання безпеки, яке передбачає законодавче регулювання всіх аспектів ведення господарської діяльності підприємств. З іншого боку, правове регулювання діяльності підприємства, яке є одним із шляхів забезпечення економічної безпеки підприємства, забезпечує також і стабільну та зростаючу економіку та є одним із шляхів формування національної безпеки.

Всі суспільні відносини регулюються законами, встановленими державою чи суспільством. З погляду безпеки, право забезпечує економічну безпеку функціонування суб'єктів підприємницької діяльності. Принципи захисту економічної безпеки підприємством, інститути та засоби здійснення безпеки, норми та обсяги відповідальності за порушення права суб'єкта на безпечну економічну діяльність формують нормативно-правову базу.

Сучасні ринкові умови: процеси глобалізації та інтеграції зростання загроз рейдерських захоплень та поглинань підприємств з іншого вимагають побудови ефективної системи правового регулювання безпеки. Тому більшість розвинутих країн будують систему захисту в галузі корпоративного управління, створюють та приймають Кодекси корпоративного управління, завданням яких є забезпечення ефективного корпоративного управління

Вони описують структуру, обов'язки і відповідальність ради директорів, методи внутрішнього фінансового контролю, компенсації членам ради директорів та керівництву акціонерних компаній та різняться за ступенем регулювання корпоративних відносин.

Спільними принципами для корпоративних відносин є: однакове ставлення до всіх акціонерів; підзвітність наглядової ради та виконавчого органу; розкриття інформації і прозорість, тобто своєчасне і повне надання фінансової та іншої звітності; відповідальність за дотриманням інтересів міноритарних акціонерів та інших груп інтересів.

Положення кодексів зазвичай переглядають та корегують відповідно до змін, що відбуваються в країні, для адаптації до нових ринкових умов.

Важливість питання управління корпоративними відносинами з погляду забезпечення безпеки пояснюється особливостями умов та небезпек, які виникають в процесі переходу економіки до ринкових відносин. Етап переходу від державного управління до ринкової економіки визначається появою та розвитком приватних форм власності. В той же час зростає роль держави в регулюванні відносин на законодавчому рівні, тому для цього періоду характерне прийняття ряду законів, норм, актів з регулювання такої діяльності. Проте, більшість питань досі не врегульовані та не розглянуті на законодавчому рівні в достатньому обсязі, наприклад, питання, що стосуються регулювання та захисту права власності (в т.ч. прав власності на акції), регулювання фондового ринку і банківського сектора, створення рівних умов конкуренції для всіх суб'єктів господарювання, саме ці причини стають на заваді розвитку інвестиційної активності приватних осіб.

Отже, виходячи з вище сказаного, завданням держави є побудова збалансованих відносин з усіма учасниками корпоративних відносин, яке здійснюється через механізми законодавчого регулювання в чітко окресленій сфері державного регулювання, формування ефективної економічної системи і сприятливого ділового клімату через захист прав приватної власності (права власності на цінні папери).

Основою для запровадження дієвої політики держави в галузі забезпечення безпеки є формування єдиної і цілісної системи методів державного регулювання корпоративних відносин.

Належна ефективна політика регулювання корпоративних відносин забезпечується прийняттям сценарію довгострокового розвитку.

Принципи ефективної моделі корпоративного управління в Україні: заохочення більш ширшого залучення інвестицій у реальний сектор, захист прав всіх акціонерів та інвесторів; прозора діяльність, доступність інформації (розкриття інформації, прозорість фінансової звітності для всіх акціонерів); контроль за діями керівництва акціонерного товариства і крупних акціонерів, зокрема і держави, з боку наглядових рад, дрібних акціонерів, громадськості; підвищення відповідальності за угоди, що здійснюються з використанням службової інформації; обґрунтування і практичне використання у вітчизняній практиці корпоративного управління інструментів роботи з афілійованими особами; запобігання "розмиванню" акціонерного капіталу підприємств; антимонопольне обмеження перехресного володіння акціями з метою підвищення рівня конкуренції; залучення незалежних оцінювачів акціонерного капіталу; підготовка спеціалістів з питань корпоративного управління відповідно до вимог часу, враховуючи методичні підходи сучасної теорії та ефективної корпоративної практики [7].

Для побудови зваженої та ефективної політики держави в галузі корпоративного управління та захисту економічної безпеки використовують методи і засоби державного регулювання.

Методами державного регулювання корпоративних відносин називають способи владного впливу державних органів на процес розвитку корпоративного сектора економіки. Вибір методів корпоративних відносин залежить від особливостей самих корпоративних відносин [3], їх характер є комплексним і поєднує в собі зміст, напрями, основні суб'єкти та об'єкти, сфери регулювання, а також рівень, термін впливу держави на розвиток корпоративного сектора.

Ознаки методів державного регулювання корпоративних відносин розрізняють: за змістом, напрямками впливу, об'єктами впливу, сферою впливу, рівнем участі держави в управлінні, терміном дії, правовою природою, характером впливу, масштабами регулювання, характером регулювання [6].

Характеризуючи рівень урегульованості нормативно-правової бази з питань забезпечення корпоративної безпеки суб'єктів підприємницької діяльності в Україні, відмітимо її недосконалість. Нормативні акти та закони, що регулюють дану сферу, в більшості випадків недосконалі або можуть суперечити один одному. Розглянемо більш детально особливості законодавчої бази в Україні. За рівнем регулювання закони розподіляються на 3 рівні: перший рівень – це загальні, основні закони, що визначають основоположні засади функціонування суспільства (з точки зору питання, що розглядається, визначають загальні права громадян та об'єднань громадян на безпеку); другий рівень – це нормативні акти визначають законодавче поле діяльності спеціалізованих охоронних організацій та служб безпеки підприємств; третій рівень – це внутрішньокорпоративні документи, що стосуються системи нормативно-правового забезпечення корпоративної безпеки підприємства, вони визначають функції, обов'язки, відповідальність, взаємовідносини служби безпеки підприємства з іншими підрозділами.

Важливою стороною забезпечення корпоративної безпеки є діяльність служби безпеки підприємства.

Завдання, які виконує служба безпеки підприємства: моніторинг та збір інформації про зовнішнє середовище, подання звітності керівництву; інформаційно-аналітична робота для забезпечення захисту економічних інтересів підприємства; формування позитивного іміджу продукції та підприємства загалом.

Захист інформації (комерційної таємниці). З правового погляду комерційна таємниця є засобом захисту від недобросовісної конкуренції в межах реалізації права на інтелектуальну власність. Це загально визнане положення витікає зі змісту пункту VIII статті 2 Конвенції 1967 року, затвердженої Всесвітньою організацією інтелектуальної власності, учасником якої є Україна [5].

Повною мірою ефективність виконання функцій з реалізації завдань службою безпеки підприємства залежить від досконалості законодавчої бази, і від рівня розробки внутрішньо корпоративних документів. Тобто в установчих документах підприємства слід описати принципи створення, мету та механізми діяльності, основні завдання служби корпоративної безпеки підприємства. Це наступні документи: статут підприємства, колективний договір, правила внутрішнього трудового розпорядку, посадові інструкції, наказ по підприємству щодо зберігання комерційної таємниці.

Діяльність служби корпоративної безпеки пов'язана з зовнішнім середовищем: з органами місцевої влади, з правоохоронними органами. Тому для гарантування безпеки підприємства важливо побудувати ефективну взаємодію з правоохоронними органами.

На нашу думку, основні напрямки вдосконалення та реформування нормативно-правової бази для забезпечення корпоративної безпеки підприємств наступні: розробка, прийняття та введення в дію Закону України „Про захист комерційної таємниці”, врегулювання питань пов'язаних з поняттям „комерційна таємниця” та „конфіденційна інформація”, розробка та прийняття закону про корпоративну безпеку підприємства, який би чітко визначив суть та призначення, функції та обов'язки, права та відповідальність служби безпеки підприємства.

Основні недоліки законотворчої діяльності у сфері забезпечення корпоративної безпеки підприємств, які потребують вдосконалення, на сьогоднішній день є: дисбаланс між законами і підзаконними нормативними актами, оскільки більшість питань, які належать до компетенції законів, регулюють за допомогою підзаконних нормативних актів; невідповідність нормативно-правової бази реаліям сьогоднішнього дня та декларативність існуючих документів; відсутність чіткого інституційного механізму моніторингу, наукової експертизи правового забезпечення безпеки функціонування суб'єктів підприємницької діяльності; відсутність законів прямої дії про корпоративну безпеку підприємства, детективну діяльність, надання охоронних послуг, захист комерційної таємниці та конфіденційної інформації.

Зважаючи на наміри інтеграції до Європейського Союзу, Україні слід приділити особливу увагу питанням вдосконалення законодавчої бази з захисту економічної безпеки, особливо з питань посилення правового захисту особистості, підприємства, національної безпеки. Для цього слід провести реформування національного законодавства з метою гарантування безпеки функціонування суб'єктів підприємницької діяльності.

Ще один із напрямів регулювання конфліктів з правового аспекту. З цією метою слід підвищувати рівень корпоративної культури та корпоративної соціальної відповідальності. оскільки високий рівень корпоративної культури визначає її безконфліктність у корпоративних відносинах. Звичайно, причини виникнення конфліктів різноманітні, але регулювання конфліктів з правового аспекту допоможе розв'язати більшість проблем.

Напрямок регулювання правових майнових відносин передбачає регулювання відносин в компаніях з приводу інвестиційної діяльності, оскільки дивідендна політика не завжди захищає інтереси інвесторів (власників акцій). Сучасна економічна теорія виділяє досить різноманітні погляди на формування дивідендної політики. Серед найбільш розповсюджених наведемо наступні теорії дивідендної політики: теорія Модільяні-Міллера, “теорія переваги дивідендів” Д. Гордона і Д. Лінтнера, “теорія мінімізації дивідендів” (теорія податкових переваг), “сигнальна теорія дивідендів”, “теорія відповідності дивідендної політики складу акціонерів” (“теорія клієнтури”) [1].

Напрямок забезпечення – інформаційна безпека. Вітчизняне інформаційне законодавство, як основа юридичної інформаційної політики досить неврегульоване, прикладом таких питань є: право на інформацію, охорону персональних даних, діяльність телевізійних компаній.

Для запровадження ефективних методів регулювання інформаційної безпеки слід розробити та прийняти систему законів для формування політики щодо створення основ інформаційного суспільства [4].

В сфері інформаційної безпеки слід виділити питання системи електронної звітності, діючого ресурсу електронного реєстру, а також електронного ресурсу спрощеного реєстру, отримання ліцензій, реєстрації чи ліквідації підприємства. Як приклад слід використати досвід розвинутих країн з діючою практикою електронного способу співпраці з органами місцевої та державної влади. Такий спосіб дасть змогу спростити умови ведення бізнесу, що веде до розвитку корпоративних відносин.

Напрямок побудови ефективною системи розкриття інформації: введення в дію відповідного законодавства, яке визначає правове середовище для системи розкриття інформації і забезпечує прозорість українських емітентів, цінні папери яких перебувають у публічному обігу, та доступність інформації, що розкривається ними, для широкого кола інвесторів; поліпшення механізмів контролю і нагляду за виконанням вимог з розкриття інформації, притягнення до відповідальності за порушення таких вимог; використання сучасних інформаційних технологій для підвищення ефективності збору, обробки, аналізу та публічного розкриття інформації.

Слід відмітити, що в Україні досі немає загальноприйнятого Кодексу корпоративного управління України, прийняття якого дасть змогу визначити базові положення корпоративного управління, встановити норми корпоративних відносин.

Складаючи Кодекс корпоративного управління України, слід врахувати європейські методологічні підходи та принципи [2]: розподіл видів правового регулювання залежно від виду та розміру корпорації; широке використання для співпраці з органами державної влади сучасних інформаційних та комунікаційних технологій учасниками корпоративних відносин (мережі Інтернет, електронної пошти тощо); прозорий доступ до інформації, удосконалення механізму розкриття інформації як засобу регулювання відносин у сфері корпоративного управління; захист інтересів усіх учасників корпоративних відносин, збалансування інтересів різних груп учасників корпоративних правовідносин в правовому полі, захист інтересів самих компаній.

Характеризуючи вітчизняну систему корпоративного управління в Україні, відмітимо низький рівень наукового обґрунтування та адаптації до європейських вимог та положень, які характеризуються запровадженням та дотриманням найкращих стандартів корпоративного управління [2].

Отже, державне регулювання корпоративних відносин забезпечується наступними механізмами: у сфері законодавчого регулювання удосконаленням державної політики щодо розвитку фондового ринку та діяльності його учасників; регулювання та удосконалення конкурентної політики; регулювання майнових відносин; у сфері економічного впливу: вдосконалення фіскальної політики, збільшення державних інвестицій у корпоративний сектор.

**Висновки.** Одним з дієвих інструментів забезпечення безпеки функціонування підприємств є право. Завдяки ефективній законодавчій базі підприємство реалізує право на забезпечення захисту економічної безпеки діяльності. Нормативно-правова база захисту безпеки містить інститути та засоби його здійснення, права та обов'язки, обсяги відповідальності за порушення права суб'єкта на безпечну економічну діяльність.

Для України характерна несформована остаточно нормативно-правова база забезпечення корпоративної безпеки підприємства, причому в деяких питаннях закони висвітлюють проблему не в повному обсязі, а в інших – суперечать один одному. Розглянувши законодавство у сфері забезпечення безпеки розвитку суб'єктів підприємницької діяльності, можемо зробити висновок, що до сьогодні на законодавчому рівні не розглянуті питання корпоративної безпеки підприємства (відсутні закони прямої дії про послуги охорони, детективну діяльність, захист комерційної таємниці та конфіденційної інформації).

Практична реалізація забезпечення корпоративної безпеки підприємства здійснюється шляхом створення служби безпеки підприємства, особливості якої залежать від особливостей підприємства: його організаційної структури, виробничо-господарського профілю діяльності, обсягів операцій, використовуються технології, чисельності та структури персоналу, регіональних та ринкових особливостей зовнішнього середовища. Принципи діяльності служби безпеки підприємства повинен відповідати таким вимогам: системність у вирішенні різноманітних проблем безпеки, функціональна спрямованість та економічна доцільність створення служби корпоративної безпеки

Крім того з погляду законодавства неврегульованим залишаються питання захисту майнових прав інвесторів, інформаційного захисту, корпоративної безпеки. Більшість підприємств, що зацікавлені в хорошій репутації, створюють Кодекси корпоративного управління, які описують принцип забезпечення економічної безпеки підприємства.

### Література

1. Бланк И.А. Управление прибылью / Бланк И.А. – К. : «Ника-Центр», 1998. – 544 с.
2. Кибенко О.Р. Глобальна реформа корпоративного права ЄС [Електронний ресурс] / О.Р. Кибенко // Центр європейського та порівняльного права. – Режим доступу : [www.eclg.gov.ua](http://www.eclg.gov.ua).
3. Сафронова О. Методи регулювання корпоративних відносин та особливості їх впровадження в Україні [Електронний ресурс] / О. Сафронова // Наукова періодика України / Нац. бібл-ка України ім. В. І. Вернадського. – К., 2005. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/dutp/2005-2/txts/soc/05somouu.pdf>.
4. Сітко І. Державне регулювання розвитку малого та середнього підприємництва в умовах інформаційного суспільства [Електронний ресурс] : дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з держ. упр. : 25.00.02 / І. Сітко. – 2009. – Режим доступу : <http://disser.com.ua/content/352498.html>.
5. Іванюта Т. М. Економічна безпека підприємства / Т. М. Іванюта, А. О. Заїчковський. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
6. Зубок М. І. Безпека банків : навч. посіб. / Зубок М. І. — К. : КНТЕУ, 2002. — 305 с.
7. Камлик М. І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект / Камлик М. І. — К. : Атіка, 2005. — 431 с.
8. Яременко С. М. Умови організації безпеки бізнесу в Україні / С. М. Яременко // Матеріали круглого столу [«Безпека бізнесу в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку»], (Київ, 03 грудня 2009 р.) / Київ. нац. торг.-екон. ун-т. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. — С. 76–80.

Надійшла 28.09.2015; рецензент: д. е. н. Лук'янова В. В.

УДК 330.59 : 303.094.5 : 314.122 (477)

В. В. ДРУЖИНІНА, С. М. БАРДАКОВА

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

**КОМПЛЕКСНІ ІНДИКАТОРИ ОЦІНКИ РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ**

*У статті розглянуто поняття «рівня життя населення». Показано, що рівень життя обумовлений впливом певних чинників, які перебувають у постійній взаємодії. При цьому вирішальну роль відіграють політичні, економічні, соціальні, демографічні та екологічні фактори. Проведено оцінку стану рівня життя населення в Україні, представлено кількісні індикатори та графічні матеріали для відображення його динаміки. Розроблено рекомендації щодо основних напрямів подолання кризових тенденцій.*

*Ключові слова: рівень життя, чинники рівня життя, індикатори рівня життя, макроекономічні показники.*

V. V. DRUZHININA, S. M. BARDAKOVA

Kremenchuk Mykhailo Ostrogradskyi University

**COMPREHENSIVE INDICATORS FOR ASSESSING THE STANDARD OF LIVING IN UKRAINE**

*The aim of the article is an assessment of living standards in Ukraine by addressing the key indicators and combining on the impact on level of welfare of the population. The condition and the development of society is largely determined by the standard of living. Especially acute this issue arises for our country in which the standard of living lags far behind developed countries. Therefore, at the present stage of socio-economic development of Ukraine, problems of standard of life, and the factors that shape them are particularly relevant. On resolving issues related to ensuring the complete and decent conditions life depend on further developments in the country and economic stability in the society general. The standard of living is shaped by factors the most important of which are political, economic, social, demographic and environmental. The action of these factors can be aggravated or weakened by geographical, psychological and historical factors. Thus, analyzing the totality of the above factors and indicators, we can conclude that in Ukraine there is a positive trend to raise the standard of living at the expense of balanced economic, environmental and social policies. However, there are a number of shortcomings that need immediate solutions.*

*Keywords: standard of living, factors of standard of living, indicators of living standards, macroeconomic indicators.*

**Постановка проблеми та її актуальність.** Стан та розвиток суспільства значною мірою визначається рівнем життя населення. Особливо гостро це питання постає для нашої країни, в якій рівень життя суттєво відстає від розвинутих країн. Тому на сучасному етапі соціально-економічного розвитку України, проблеми рівня життя, а також чинники, що їх формують є особливо актуальними. Від вирішення питань, пов'язаних з забезпеченням повноцінних та гідних умов життя залежать подальші зміни в країні та економічна стабільність у суспільстві загалом.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідженням питання рівня життя приділяється значна увага. Різноманітні аспекти даної проблеми досліджувались вітчизняними та зарубіжними вченими: О. Амошею [1], Д. Богинею [2], Е. Лібановою [3], В. Постніковим [4], В. Майером [5], Ф. Роджерсом та ін. Водночас, незважаючи на глибину досліджень, питання підвищення рівня життя населення залишається актуальним, особливо в проміжку часу між закінченням фінансової кризи 2008–2009 рр. і початком соціально-економічного колапсу 2013 року.

**Постановка завдання.** Метою статті є оцінка стану рівня життя населення в Україні шляхом виявлення ключових індикаторів, їх об'єднання за характером впливу на рівень добробуту населення.

**Результати досліджень.** Розвиток сучасної держави неможливий без ефективної економічної політики, яка орієнтована на підвищення матеріального добробуту населення й духовного рівня його життя, тобто на підвищення рівня і поліпшення якості життя людей, що є суттєвим компонентом збалансованого розвитку.

Рівень життя – це соціально-економічна категорія, яка характеризує ступінь економічного добробуту та духовного розвитку населення, ключовим компонентом якого є задоволення основних життєвих потреб людини. Слід зауважити, що рівень життя постійно перебуває під впливом різноманітних чинників, які характеризуються відповідними узагальнюючими показниками (рис. 1).

З рис. 1 бачимо, що рівень життя формується під впливом чинників найбільш вагомими з яких є політичні, економічні, соціальні, демографічні та екологічні. Дія названих факторів може посилитися або ж послабитися географічними, психологічними та історичними чинниками. Таким чином, фактори впливу перебувають у постійній взаємодії, тобто зміна одного з них діє на інші, що в кінцевому результаті спричиняє зміну рівня життя населення загалом. Наприклад, економіка Західної України має низький рівень розвитку, а отже низький розмір ВРП, що негативно впливає на рівень життя населення в регіоні. Так, Тернопільська та Волинська області є найбільш відсталими і складають 1,2 % та 1,5 % ВВП країни відповідно [6]. Проте, завдяки яскравим природним ландшафтам та високому культурному рівню місцевих мешканців, регіон приваблює туристів, а відтак розширює шляхи підвищення свого фінансового забезпечення. В свою чергу, політична нестабільність та недосконалість законодавчої бази в Україні

знаходить своє відображення у зниженні розміру ВВП, доходів громадян та підвищенні рівня бідності. Історичний аспект рівня життя відбивається у зацікавленості туристів знову ж таки подорожувати до Західної України, яка є більш колоритною, ніж Східна Україна. Психологічний фактор полягає у ставленні людини до життя відповідно до її духовних цінностей та життєвих потреб.

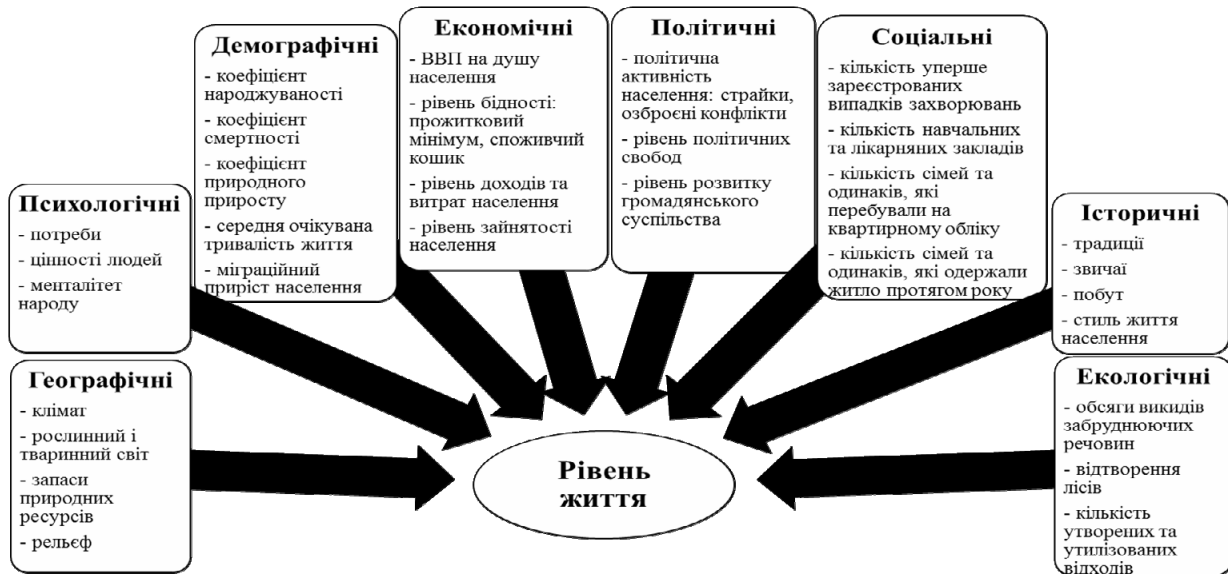


Рис. 1. Кількісні індикатори чинників впливу на рівень життя населення

Розглядаючи детальніше ключові групи факторів впливу на рівень життя населення в першу чергу увага буде приділена економічному фактору, індикаторами якого є: ВВП на душу населення, рівень бідності, рівень доходів та витрат населення країни, заробітна плата, стан заборгованості із виплати заробітної плати, розмір пенсійного забезпечення. Допоміжним індикатором є індекс інфляції, який висвітлює реальні ціни на товари та послуги (табл. 1).

Таблиця 1

**Індикатори економічного чинника впливу на рівень життя населення в Україні у 2010–2013 рр.\***

Показник	Роки				Ланцюговий темп зміни		
	2010	2011	2012	2013	2011/2010	2012/2011	2013/2012
ВВП на душу населення, грн.	21589	27192	30987	32885	+5603	+3795	+1898
Межа абсолютної бідності, грн.	836	905	1033	1108	+69	+128	+75
Рівень абсолютної бідності, %	18,5	15,2	20,7	20,9	-3,3	+5,5	+0,2
Межа відносної бідності, грн.	921	1047	1108	1173	+126	+61	+65
Рівень відносної бідності, %	25,1	24,6	26,0	24,7	-0,5	+1,4	-1,3
Прожитковий мінімум на одну працездатну особу, грн.	922	1004	1134	1218	+82	+130	+84
Мінімальна заробітна плата, грн.	922	1004	1134	1218	+82	+130	+84
Заборгованість з виплати заробітної плати, млн грн.	1473,3	1218,1	977,4	893,7	-255,2	-240,7	-83,7
Мінімальна пенсія, грн.	734	800	884	949	+66	+84	+65
Індекс інфляції	109,1	104,6	99,8	100,5	-4,5	-4,8	+0,7

\*Дана таблиця та наступні таблиці статті складені за даними [6–9]

Важливим макроекономічним показником, який використовується для визначення рівня життя населення є ВВП на душу населення. Він достовірно відображає економіку країни, однак не дає змоги

оцінити її ефективність. Судячи з табл. 1, можна констатувати той факт, що протягом 2010-2013 років відбувається поступове збільшення розміру ВВП на душу населення. Проте слід враховувати, що протягом вказаного періоду спостерігається зменшення кількості наявного населення, що може бути ключовою причиною такої тенденції.

Наступним показником, що характеризує рівень життя населення є рівень відносної та абсолютної бідності. Аналіз рівня абсолютної бідності свідчить про його поступове зростання. Так, у 2013 році рівень бідності зріс на 0,2% порівняно з попереднім роком. Межа бідності за критерієм прожиткового мінімуму (витрати нижче прожиткового мінімуму) становила 1108 грн у 2013 році, що на 75 грн, або 7,3 % більше ніж її значення у 2012 році (1033 грн). Щодо показників відносної бідності, то рівень бідності у 2010–2013 роках мав схожі значення, що варіюються від 24,6 до 26,0 %. Межа бідності за відносним критерієм становила 1173 грн на місяць і перевищила значення відповідного періоду 2012 року на 65 грн, або на 5,9 % [7].

Основними причинами зростання показників бідності є збільшення чисельності безробітних, невирішене питання заборгованості заробітної плати, а також підвищення рівня інфляції, що суттєво впливає на купівельну спроможність населення. Тісно пов'язаний з поняттям бідності показник прожиткового мінімуму [8]. Можна зробити висновок, що існує тенденція до збільшення розміру прожиткового мінімуму українців, але ці зрушення несуттєві. Говорячи про вікові та соціальні групи населення, то порівняно найбільший розмір прожиткового мінімуму – 1286 грн мають діти віком від 6 до 18 років, тому що вони ростуть і потребують більших витрат на забезпечення.

Слід враховувати, що прожитковий мінімум визначається вартістю «споживчого кошика». Вміст споживчого кошика середнього українця на 2013 рік регулюється Постановою Кабінету Міністрів України № 656 від 14.10.2000 р. Слід зазначити, що, згідно з законодавством України, він має переглядатись кожні 5 років, адже змінюються ціни, економічна ситуація і загалом смаки споживачів. Натомість, споживчий кошик України не переглядався з 2000 року.

Як наслідок, склад споживчого кошику не задовольняє мінімальні потреби людини. У частині набору продовольчих товарів спостерігається невідповідність медичним нормам споживання продуктів харчування, що рекомендовані Українським НДІ гігієни харчування МОЗ. За всіма основними категоріями продовольчих товарів, окрім хлібних продуктів, є значне заниження норм споживання. Таким чином, це впливає на розмір прожиткового мінімуму і суперечить його змісту – забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я [9]. Тому в сучасних умовах необхідно на законодавчому рівні переглянути розмір прожиткового мінімуму, а також вдосконалити методику визначення споживчого кошику, щоб забезпечити гідний рівень життя громадян, адже на основі розміру прожиткового мінімуму визначається мінімальна заробітна плата та мінімальна пенсія.

Розмір мінімальної заробітної плати в Україні станом на 1 грудня 2013 року становить 1218 грн і знаходиться у прямій залежності від прожиткового мінімуму, який дорівнює 1176 грн на місяць у відповідному році. У розвинених країнах встановлення мінімального розміру зарплати спрямоване на забезпечення працівникам та їх сім'ям достатнього життєвого рівня, в Україні ж вона виконує функцію державного регулювання рівня бідності, що є перешкодою на шляху досягнення вищих заробітних плат.

Також важливим питанням сьогодення є заборгованість із заробітної плати. Протягом 2010–2013 рр. спостерігається позитивна динаміка зменшення боргів із заробітної плати. З початку 2012 року заборгованість зменшилася на 83,7 млн грн., або на 9,4 % [7]. Якщо уряд і надалі контролюватиме виплати заробітних плат та соціальних виплат і проводитиме перевірку підприємств-боржників, то позитивну тенденцію погашення заборгованості із заробітної плати буде помітно у майбутніх періодах.

Мінімальна пенсія також являється державною соціальною гарантією. Її розмір станом на 1 грудня 2013 року становить 949 грн, що на 6 % більше, ніж у попередньому періоді. Середньостатистичні показники рівня пенсій в незначній мірі є вищими та становлять 1470,7 грн [10]. Найбільша масова частка осіб, які отримують пенсії зазвичай тяжіє до мінімальних показників, а великі значення пенсій, що отримують держслужбовці, забезпечують ріст середньостатистичних показників. В останні роки спостерігається перевищення загального розміру прожиткового мінімуму над розміром мінімальної пенсії, що свідчить про низькі соціальні стандарти та гарантії. Особливо гостро постає питання соціальної незахищеності населення в умовах підвищення рівня цін.

Наступною групою факторів, що впливають на рівень життя населення є соціальні, вони представлені у табл. 2. До них відносять кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань, кількість лікарняних та навчальних закладів, кількість сімей та однаків, які перебували на квартирному обліку, а також кількість сімей та однаків, які одержали житло в поточному році.

Соціальні фактори мають значний вплив, адже головна мета соціальної політики – забезпечення якості життя населення та адекватної ефективності економіки. Результати аналізу табл. 2 свідчать, що захворюваність населення у 2013 році знижується порівняно з 2010 роком, але зменшення не значне – 6,2 % [7]. Зменшення загальної кількості вперше зареєстрованих випадків захворювання пояснюється зменшенням кількості хвороб органів дихання, нервової системи, шкіри та підшкірної клітковини, а також хвороб кістково-м'язової системи та сполучної тканини. Водночас спостерігається збільшення кількості захворювань, пов'язаних з новоутвореннями.



Таблиця 2

## Індикатори соціального чинника впливу на рівень життя населення в Україні у 2010–2013 рр.

Показник	Роки				Ланцюговий темп зміни		
	2010	2011	2012	2013	2011/2010	2012/2011	2013/2012
Кількість уперше зареєстрованих випадків захворювання, тис.	33080	32381	31162	31024	-699	-1219	-138
Кількість лікарняних закладів, тис.	2,8	2,5	2,4	2,2	-0,3	-0,1	-0,2
Кількість загальноосвітніх навчальних закладів, тис.	20,3	19,9	19,7	19,3	-0,4	-0,2	-0,4
Кількість сімей та однаків, які перебували на квартирному обліку, тис.	1139	1084	1022	808	-55	-62	-214
Кількість сімей та однаків, які одержали житло в поточному році, тис.	11	7	7	6	-4	0	-1

Наступним показником є кількість лікарняних закладів, що у 2013 році зменшилася на 0,6 тис., або 21,4 % [6]. Таку ситуацію можна пояснити ліквідацією маленьких медичних закладів, що знаходяться в селах та районних центрах на користь центральних лікарень. Однак, за таких умов виникає реальний дефіцит лікарняних закладів, що потребує втручання міністерства охорони здоров'я.

Аналізуючи скорочення кількості загальноосвітніх навчальних закладів в Україні, можна відмітити тенденцію до скорочення на 0,4 тис. за рахунок кризових явищ переважно в сільській місцевості, адже більша частина закритих навчальних закладів припадає на сільські школи.

Забезпечення дахом над головою є базовою потребою будь-якої людини. Наявність житла в наш час визначає ймовірність створення сімей, народження дітей, зрештою запорукою їхнього продуктивного навчання та праці дорослих. Як бачимо, кількість сімей та однаків, які перебували на квартирному обліку у 2013 році, зменшилась на 29,1 % у порівнянні з 2010 роком. Однак кількість сімей та однаків, які одержали житло протягом 2010–2013 рр. дуже мізерна. Так, у 2013 році житло одержали близько 1 % від загальної кількості бажаючих [6]. Зацікавленість в отриманні житла існує, незважаючи на відсутність вільного та новозбудованого житла, це в свою чергу пов'язано з неможливістю значної кількості молодих сімей та осіб, що проживають у гуртожитках, самостійно поліпшити власні житлові умови. Характер та динаміка просування черги свідчить про низький рівень задоволення потреби у соціальному житлі, адже для того щоб забезпечити усіх бажаючих житлом, враховуючи показники 2013 року необхідно 100 років.

Важливою умовою забезпечення високого рівня життя виступає демографічна політика. Група індикаторів демографічних чинників включає: коефіцієнт народжуваності, смертність населення, коефіцієнт природного приросту населення, середня очікувана тривалість життя при народженні та міграційний приріст населення (табл. 3).

Таблиця 3

## Демографічні показники рівня життя населення в Україні у 2010–2013 рр.

Показник	Роки				Ланцюговий темп зміни		
	2010	2011	2012	2013	2011/2010	2012/2011	2013/2012
Сумарний коефіцієнт народжуваності	1,443	1,459	1,531	1,506	+0,016	+0,072	-0,025
Коефіцієнт смертності	15,2	14,5	14,5	14,6	-0,7	0	+0,1
Природний приріст населення, тис. осіб	-200,5	-162,0	-142,4	-158,7	+38,5	+19,6	-16,3
Міграційний приріст населення, тис. осіб	16,1	17,1	61,8	31,9	+1	+44,7	-29,9
Очікувана тривалість життя при народженні, років	70,4	71,0	71,1	71,3	+0,6	+0,1	+0,2

Результати аналізу табл. 3 свідчать, що загальний коефіцієнт народжуваності в Україні має тенденцію до підвищення, однак, він вважається низьким для простого заміщення поколінь. Наслідком такої демографічної ситуації стане те, що кількість пенсіонерів буде в кілька разів перевищувати кількість людей, які спроможні працювати. Це призведе до таких катастрофічних наслідків: пенсії та соціальні гарантії зростатимуть, але в країні не буде трудових ресурсів, які забезпечують надходження цих коштів. В Україні й так на 1/3 населення складається з пенсіонерів, а трудових ресурсів вже не вистачає [11].

Тісно пов'язаний з рівнями народжуваності та смертності природний приріст населення, який характеризує перевищення народжуваності над смертністю. Він може бути додатним або від'ємним. В Україні цей показник від'ємний, що свідчить про перевищення смертності над народжуваністю, тобто про природне скорочення населення, що є передумовою розвитку важливої проблеми держави – старіння населення, яке супроводжується збільшенням демографічного навантаження на працездатне населення, зменшенням фінансових можливостей щодо соціального забезпечення в умовах загального збільшення попиту на соціальні послуги з боку літніх людей [12].

Наступним не менш важливим демографічним показником є міграційний приріст населення. Враховуючи дані таблиці 3, можна стверджувати, що не існує чіткої тенденції щодо міграційного приросту населення. Значення показника протягом 2010–2012 років мають схильність до збільшення, проте у 2013 році відбувається зменшення міграційного приросту на 48,4 %. Слід відмітити, що найбільша кількість іноземців прибула до України та емігрувала з Харківської області 4908 осіб та 559 осіб, а також м. Київ 3071 особа та 988 осіб відповідно. Найменша чисельність емігрантів зафіксовано у Рівненській – 35 осіб та Хмельницькій – 54 особи областях, а іммігрантів у Тернопільській – 84 особи та Закарпатській – 93 особи [6].

Для аналізу рівня життя населення також застосовують показник, що характеризує очікувану тривалість життя при народженні. За даними таблиці 3 прослідковується зростання тривалості життя в Україні у 2013 році в порівнянні з 2010–2012 рр., хоча за даними Доповіді ООН з розвитку людського потенціалу Україна посідає лише 124 місце у рейтингу, відстаючи від країн постсоціалістичного простору.

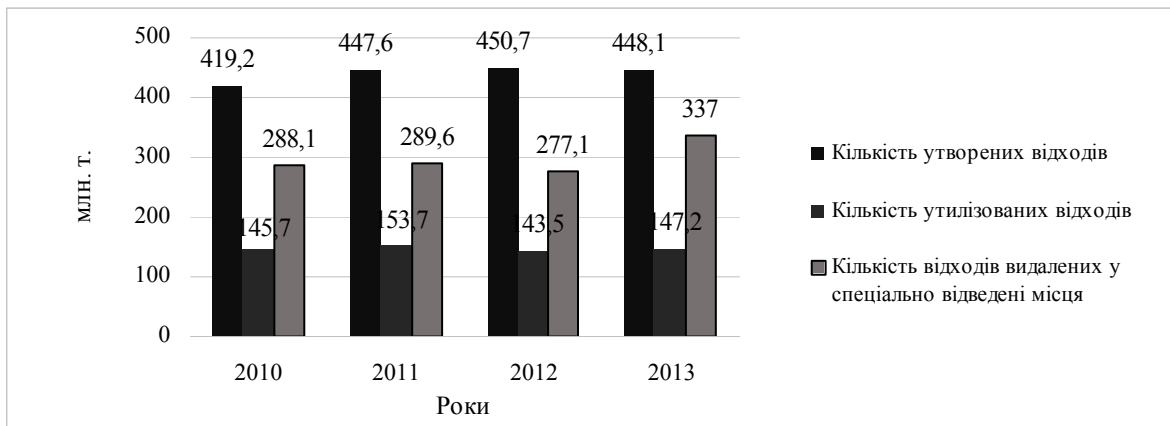


Рис. 2. Динаміка індикаторів екологічних факторів в Україні у 2010–2013 рр.

Аналізуючи статистичні дані екологічних індикаторів рівня життя населення України (рис. 2), можна констатувати, що в Україні протягом 2013 року утворюється значний обсяг відходів – в середньому 441,4 млн т на рік, що становить близько однієї тонни на одного українця. Серед загальної кількості утворених відходів, утилізації підлягає лише третина з них, менше, ніж 1 % спалюється, а решта підпадає під видалення у спеціально відведені місця та об'єкти [6]. Звідси, гостро постає проблема накопичення відходів в Україні, вплив яких на довкілля дедалі зростає і, як наслідок, зростає на демографічний стан населення.

Основними завданнями України на шляху підвищення рівня життя є: модернізація структури державного апарату (зменшення чисельності працівників, усунення дублювання повноважень, навчання та перепідготовка кадрів); забезпечення зростання доходів населення (зростання частки заробітної плати в структурі доходів населення, підвищення розміру прожиткового мінімуму, зменшення розміру заборгованості заробітної плати); удосконалення правової бази з питань соціального захисту (підвищення державних соціальних стандартів та нормативів, забезпечення державної підтримки незахищених верств населення); формування та впровадження ефективно діючої екологічної політики, спрямованої на захист довкілля та усунення наслідків забруднюючого впливу.

**Висновки.** Таким чином, проаналізувавши сукупність вищенаведених чинників та індикаторів, можна зробити висновок, що в Україні спостерігається позитивна тенденція спрямована на підвищення рівня життя населення за рахунок збалансованої економічної, екологічної та соціальної політик. Водночас існує ряд недоліків, що потребують негайного вирішення.

Перш за все, гостро постає проблема невідповідності споживчого кошика українця потребам часу та раціональним нормам харчування. По-друге, низький рівень ВВП на душу населення та мінімальна заробітна плата (в порівнянні з іншими країнами) спричиняють високий рівень бідності в Україні. Вплив даних індикаторів посилюється незабезпеченістю населення житлом та несприятливою екологічною ситуацією. Наслідком впливу названих факторів є коротка очікувана тривалість життя населення – лише 71,3 роки, та природне скорочення населення. До позитивних зрушень можна віднести високий рівень

освіти в країні, але слід пам'ятати, що він не враховує якості надання освітніх послуг. В таких обставинах, гостро постає питання реструктуризації системи соціально-економічної політики та формування довгострокової стратегії, спрямованої на забезпечення достойного рівня та якості життя населення в Україні, що є тематикою майбутніх публікацій.

### Література

1. Людський потенціал: механізми збереження та розвитку : монографія / О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк, І.В. Качалова, Н.С. Власенко. – Донецьк : Ін-т економіки пром-сті НАН України, 2008. – 468 с.
2. Богиня Д.П. Основи економіки праці : навч. посіб. [для студ., що навч. за екон. спец.] / Д.П. Богиня, О.А. Грішнова. – К. : Знання-Прес, 2000. – 312 с.
3. Людський розвиток регіонів України: методика оцінки і сучасний стан / Е.М. Лібанова, Н.С. Власенко, О.С. Власюк та ін. – К. : СПД Савчина, 2002. – 110 с.
4. Постніков В. С. Якість життя населення як індикатор ефективності державного регулювання якості життя / В. С. Постніков // Економіка та держава. – 2010. – № 11. – С. 71–74.
5. Майер В.Ф. Планування соціального розвитку і підвищення рівня життя народу / Майер В.Ф. – М. : Наука, 1988. – 280 с.
6. Сайт Міністерства соціальної політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/index>.
7. Фінансовий портал Мінфін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.com.ua/>.
8. Сайт Національного інституту стратегічних досліджень при Президенті України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua>.
9. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] : офіційний сайт. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» від 5 жовтня 2000 року № 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.
11. Дружиніна В. В. Вплив міграції робочої сили на демографічну ситуацію держави / В. В. Дружиніна, К. І. Скоробрух // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 4. – С. 81–86.
12. Дружиніна В.В. Місцевий ринок праці: умови функціонування, методи та способи забезпечення збалансованості : монографія / В.В. Дружиніна ; наук. ред. В.М. Василенко ; НАН України, Ін-т економіко-правових досліджень; Кременчуцький нац. університет ім. М. Остроградського МОН України. – Донецьк : Юго-Восток, 2014. – 366 с.

Надійшла 28.09.2015; рецензент: д. е. н. Хоменко М. М.

## ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ПОВЕДІНКУ ФІРМ В УМОВАХ СТАБІЛІЗАЦІЇ КРИЗОВИХ ЯВИЩ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

*Стаття присвячена проблемам подолання кризових явищ засобами фінансової політики. Особлива увага приділяється впливу фінансової політики на поведінку фірми. Розглянуто проблеми розвитку економіки України крізь призму внутрішніх і світових криз. Застосовано кореляційний метод для дослідження взаємозв'язку між інструментами фінансової політики, ознаками поведінки фірм і ознаками макроекономічної стабільності.*

*Ключові слова: фінансова політика, макроекономічна стабільність, криза, фірма, ринкова кон'юнктура.*

## FISCAL POLICY AND ITS IMPACT ON THE FIRMS' BEHAVIOR UNDER CRISIS STABILIZATION OF UKRAINE ECONOMY

*The main goal of the article is to find out the instruments for crisis overcoming in the national economy of Ukraine. The article is devoted to the problems of crisis overcoming by means of fiscal policy. Particular attention is paid to the impact of fiscal policy on the firms' behaviour. The scheme of mutual influence between stability policy, market conjuncture and signs of macroeconomic stability is forming. The problems of economic development of Ukraine are analyzed through the prism of domestic and international crises. The correlation method to study the ligament between fiscal policy tools (taxes and charges, budget deficit), signs of firms' behaviour (production of various products) and signs of macroeconomic stability (inflation, unemployment rate, dynamics of real GDP) is applied. It was concluded that taxes and budget deficit as the fiscal tools are the most affective on the firms' behaviour. They have to be impacted on crisis stabilization of Ukraine economy.*

*Keywords: fiscal policy, macroeconomic stability, crisis, firm, market conjuncture.*

Кризові явища в економіці України мають місце протягом усього її існування як незалежної держави. Вони носили і суто національний характер, і виникали як наслідок світових криз. У світі як відомо для подолання наслідків криз у різні роки, після «Великої депресії», надавали перевагу одному з двох основних інструментів стабілізації – фінансовій або монетарній політиці. Фінансові інструменти досягнення певних економічних цілей у таких сферах, як виробництво, зайнятість, ціноутворення, а також у сфері зовнішньоекономічних зв'язків, були історично першими, які були застосовані у світовій практиці, і протягом певного часу досить дієвими. А в Україні до них звернулися не одразу. Особливо це стосується стимулювання розвитку підприємств (фірм), адже саме вони забезпечують споживчий попит, нові робочі місця, конкурентоздатність країни на зовнішніх ринках тощо.

Питання подолання кризових явищ через застосування інструментів фінансової політики та стимулювання розвитку фірм були розглянуті Жаліло Я.А., Демиденком Л.М., Ситницьким М.В., Орловською О.В., Мельником А.О., Хомяковим В.І., Бакум І.В., а також теоретично освітлені Базилевичем В.Д., Ватаманюком З.Г. та Панчишиним С.М.

Проте у вітчизняних дослідженнях не розглядалися залежності між окремими інструментами фінансової політики, поведінкою фірм у різних сферах економічної діяльності та ознаками економічної нестабільності (наслідками кризи).

Отже, основним завданням даної статті є виявлення дієвих інструментів фінансової політики, які б стимулювали розвиток фірм і сприяли таким чином стабілізації кризових явищ в економіці України.

На рис. 1 представлено модель механізму стабілізаційної політики за кібернетичним підходом. Ця модель відтворює причини, наявність яких спонукає державу до застосування стабілізаційної політики. До таких причин належать високі темпи інфляції, надмірне безробіття, недостатні темпи зростання реального ВВП і доходів населення, послаблення зовнішньоекономічних зв'язків. Проте слід зазначити, що нестабільність і кризу в економіці багато хто пов'язує передовсім із першими трьома несприятливими явищами [1; 2].

Стабілізаційна політика здійснюється за допомогою таких інструментів, як державні податки і видатки, пропозиція грошей, квоти та ін. [2]. Існують такі види стабілізаційної політики: 1) фінансова політика; 2) монетарна політика; 3) політика доходів; 4) зовнішньоекономічна політика.

На ефективність функціонування фірм справляють вплив усі види стабілізаційної політики. Проте найбільше на них впливають фінансова та монетарна політики.

Важливою макроекономічною умовою ефективного функціонування фірм є сприятлива ринкова кон'юнктура, яка визначається співвідношенням попиту і пропозиції товарів і послуг [2]. Відтак через інструменти фінансової та монетарної політики можна впливати на ринкову кон'юнктуру, з тим, щоб це сприяло розвитку ринкових структур. Поняття ринкова структура та ринкова кон'юнктура є невід'ємними і

взаємопов'язаними, адже перша визначає ринкове середовище, де функціонують фірми і домогосподарства (представники пропозиції і попиту відповідно).

Проте варто пам'ятати, що збільшення чи зменшення інвестиційних та споживчих витрат, а також обсягів виробництва товарів і послуг не відбувається відразу після застосування відповідних фіскальних чи монетарних інструментів. До того ж не завжди можна передбачити можливі їхні наслідки.

На рис. 1 змодельовано взаємозв'язок між фіскальною і монетарною політикою, ринковими структурами (ринковою кон'юнктурою) та основними макроекономічними цілями в Україні. Згідно із цією моделлю розвиток вітчизняних фірм, як елементів ринкових структур, стримують такі прояви макроекономічної нестабільності, як надмірні інфляція та безробіття, а також недостатні темпи зростання реального ВВП. Отож вмиле застосування основних інструментів стабілізаційної політики в Україні сприятливо впливає на ринкову кон'юнктуру, а відтак і на поведінку фірм (в контексті даної статті). З іншого боку, підвищення ефективності функціонування фірм сприятиме досягненню основних макроекономічних цілей – стабільності цін, високої зайнятості та усталеного зростання реального ВВП.

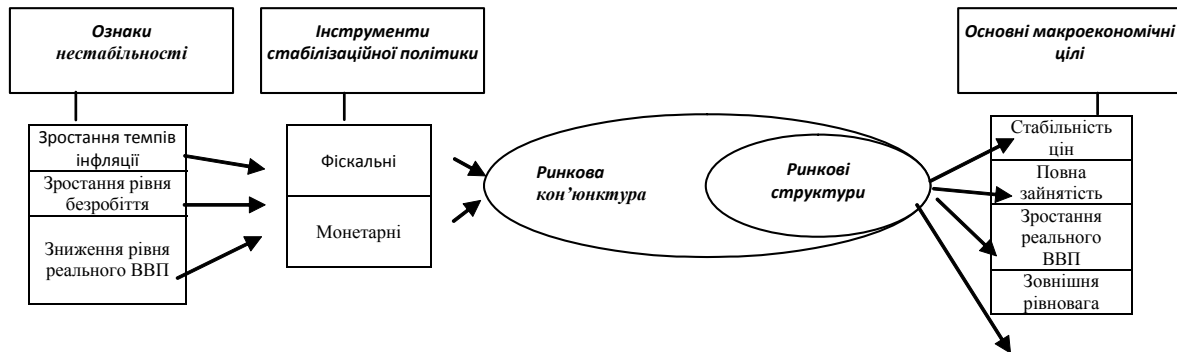


Рис. 1. Модель взаємозв'язку стабілізаційної політики та ринкових структур

Зупинимось на інструментах фіскальної політики у їхній динаміці, а саме – дефіциті зведеного бюджету, доходах з прямих (податок на прибуток підприємств) і непрямих (ПДВ) податків та витатках на основні галузі економіки. Для того, щоб дослідити зміни у ринковій кон'юнктурі з точки зору фірм, проаналізуємо динаміку інвестиційних витратків, обсягів промислової та сільськогосподарської продукції, наданих послуг, роздрібного товарообороту, сальдо поточного рахунку платіжного балансу, а також зміни у кількості малих підприємств.

У таблиці 1 представлено модель взаємозв'язку фіскальної політики, макроекономічної нестабільності та функціонування фірм в Україні в періоди внутрішніх і світових криз, що впливали на економіку країни.

Як зазначає Орловська О.В., економіка України «пережила 3 внутрішні кризи: 1990–1991 роки (період становлення української економіки), 1991–1994 роки (викликана проведенням непродуманої та необгрунтованої купоно-карбованцевої політики, що привело до суперінфляційних процесів), 2001–2004 роки (викликана зміною політичного керування та бачення майбутнього країни)» [3]. Хоча з періодом останньої кризи ми не погоджуємося, оскільки з 2001 по 2003 рік в економіці України спостерігалось поживлення. Відтак дану кризу можна визначити періодом 2004–2005 років.

У 2014 році розпочалася надзвичайно глибока системна соціально-економічна криза, яка призвела до знецінення національної валюти, гострих інфляційних процесів, погіршення зовнішньоекономічної діяльності.

Крім того національна економіка, яка є невід'ємною частиною світової економіки, протягом свого існування постраждала і від світових економічних криз. Мельник А.О. виокремлює наступні, криза СРСР (1990–1991 р.), Мексиканська і Бразильська кризи (1993–1996 р.), Азіатська і Російська кризи (1997–1999 р.), криза у США (2008 р.). Він зазначає, усі вони, окрім Мексиканської і Бразильської кризи, здійснили свій негативний вплив на економіку України [4].

Тому у таблиці 1 ми зазначили дані за роками, що стосуються впливу як внутрішніх, так і світових криз (окрім кризи СРСР 1990–1991 років, за браком даних, та Мексиканської і Бразильської кризи 1993–1996 років, через її нейтральність для національної економіки).

Дані таблиці свідчать про те, що упродовж 1992–1994 років спостерігалися не просто ознаки нестабільності національної економіки, а глибока її криза. Про це свідчить те, що інфляція сягнула рекордної позначки (10150%), стрімко зменшувався реальний ВВП. За таких умов уряд провадив стимулюючу фіскальну політику, про що свідчать великі дефіцити бюджету, особливо у 1992 році (13,8%).

У цілому у першій половині 1990-х років несприятлива ринкова кон'юнктура дещо гальмувала становлення вітчизняних фірм. Адже обсяги послуг, роздрібного товарообороту, промислової та сільгосппродукції у цей період постійно зменшувалися. Водночас кількість малих підприємств зростала, але слабкими темпами.

1997 рік характеризується стримувальною фіскальною політикою, яка продовжувала позитивні зміни в економіці країни після монетарної реформи (вересень 1996 року). В цей рік покращення майже усіх показників поведінки фірми, окрім зовнішньоекономічної діяльності – від'ємне сальдо поточного рахунку платіжного балансу збільшилося на 0.3 пункти. Спостерігається і серйозне погравлення динаміки реального ВВП, значне зменшення темпу інфляції до 10.10%. Показник рівня безробіття за МОП не можна в даному році порівнювати з попередніми, бо його почали використовувати у державній статистиці лише з 1995 року.

Азіатська та Російської кризи свій негативний вплив на економіку України здійснили у 1998 році. За даними таблиці 1 цей період характеризується збільшенням темпів інфляції та рівня безробіття, проте динаміка реального ВВП дещо покращується, очевидно через зростання інвестицій (106% порівняно з 91.2% у 1997) Вони можливо були направлені на сферу послуг, де спостерігаються темпи зростання (96,2% порівняно з 94,9% у 1997), на відміну від інших показників функціонування фірм. У 1999 році ситуація поліпшилася, зокрема сальдо поточного рахунку стало позитивним і становило 5,4% ВВП. У 2000 році погравлення ринкової кон'юнктури продовжилося. Як показують дані таблиці 1 майже всі показники діяльності фірм порівняно із 1999 роком поліпшилися.

Що ж стосується фіскальної політики, то упродовж 1998–2001 років відбувалося зниження часток надходжень до бюджету податку на прибуток і ПДВ. Це було спровоковане тим, що податкова база цих податків була дещо звужена, що, своєю чергою, було результатом надання у цей період галузевих та територіальних пільг, пом'якшення бюджетних обмежень, неефективної системи адміністрування ПДВ, стрімкого зростання сумарних обсягів збитків [5].

Частка видатків на фінансування основних галузей економіки у видатках державного бюджету у 1998 році склала 18,2%. До 2002 року цей показник знизився до 9,4% [6].

Як показує проведений аналіз, 2000 рік став визначальним щодо стабілізації економіки України. На думку фахівців Експертно-аналітичного центру „Соціум”, на цей час країна вичерпала негативний потенціал для подальшого падіння економіки, оскільки за період 1991–2000 років вже було втрачено 2/3 ВВП [7]. Однак у наступні роки погравлення економіки було хитким [8].

Такі неоднозначні наслідки стабілізаційної політики позначилися і на стані ринкової кон'юнктури, а, отже, і на функціонуванні фірм.

Наслідком такої політики, як зазначають Хомяков В.І. та Бакум І.В., стало погіршення галузевої структури вітчизняної економіки. У ній зросла частка сировинних галузей і знизилася частка таких наукоємних галузей, як машинобудування, високотехнологічні галузі хімічної промисловості та інші. Відбулося зменшення або навіть повне витіснення виробництва товарів складної наукоємної конструкції на більш прості [9].

Наслідками внутрішньої кризи 2004–2005 років, за даними таблиці 1, у 2005 році, порівняно з 2004, стало погіршення одних показників функціонування фірм та покращення інших, зокрема роздрібного товарообороту майже на 2 пункти, кількості малих підприємств на 0.5 пункти. При цьому зменшилися темп інфляції та рівень безробіття, але, що є негативним, зменшилася і динаміка реального ВВП. З боку фіскальної політики – зменшився дефіцит зведеного бюджету і збільшилися доходи з ПДВ, що є позитивним.

Світова криза 2008 року глибоко зачепила економіку України, її наслідки проявилися безпосередньо у 2008 році і в подальші роки. Вже в 2008 році, як показують дані таблиці 1, зменшилися обсяги промислової продукції (94.8%) та інвестиції (94.7%). В 2009 іще більше погіршилися ситуація, зачепивши інші показники функціонування фірм.

У здійсненні фіскальної політики дефіцит зведеного бюджету зріс і продовжував зростати (1,3% – 2008, 3,9% – 2009, 6% – 2010). Проте збільшилася частка доходів бюджету з ПДВ, але зменшилися видатки.

І все це відбувалося на фоні збільшення темпів інфляції, рівня безробіття і зменшення динаміки реального ВВП Ситуація почала покращуватися лише у 2010 році.

Причиною сучасної внутрішньої глибокої системної соціально-економічної кризи стала втрата певної території (Крим), війна на сході країни, і як наслідок, «політична криза, зруйнована інфраструктура та розвал економічних зв'язків та механізмів, що вибудовувались в Україні за останні 20 років» [6].

Дані таблиці 1 показують погіршення практично усіх показників і фіскальної політики, і функціонування фірм, і макроекономічної стабільності. Проте 2014 рік лише початок даної кризи і наслідки її проявлятимуться у наступні роки.

Для того, щоб глибше проаналізувати взаємозв'язок показників фіскальної політики, функціонування фірм і макроекономічної стабільності між собою розглянемо таблицю 2, де наведено результати множинної кореляції (розраховано за допомогою табличного редактора Microsoft Excel – Сервіс – Аналіз даних – Корреляція).

Розглянемо, тісноту зв'язку між основними інструментами фіскальної політики та ознаками макроекономічної стабільності України. Тісний зв'язок, як відомо, між змінними має місце, коли значення коефіцієнта кореляції наближається до одиниці.

Обернений тісний зв'язок прослідковується між рівнем безробіття і динамікою реального ВВП та усіма наведеними інструментами фіскальної політики. Тіснота зв'язку між темпом інфляції і фіскальним

інструментарієм прослідковується лише за доходами від податків. Отже, зважене податкове регулювання дозволить стабілізувати кризові явища національної економіки.

Таблиця 1

**Модель механізму взаємозв'язку між фінансовою політикою, інфляцією, безробіттям, ВВП та функціонуванням ринкових структур в Україні (у розрізі їхнього впливу на поведінку фірм)\***

Показники	1992	1993	1994	1997	1998	1999	2000	2004	2005	2008	2009	2010	2014
<b>Основні інструменти фінансової політики</b>													
Дефіцит зведеного бюджету, у % до ВВП	13,8	5,1	8,9	6,6	2,2	1,5	0,6	3,2	1,8	1,3	3,9	6	5
Доходи з податку на прибуток підприємств, % (частка) у доходах	22,7	29,2	27,33	20,60	19,69	19,32	15,67	17,66	17,49	16,07	12,11	12,83	8,81
Доходи з ПДВ, % (частка) у доходах	39,65	34,68	24,84	29,32	25,80	25,58	19,22	18,28	25,19	30,92	30,99	27,44	41,49
Видатки на основні галузі економіки, % (частка) у видатках	37,19	24,28	33,16	12,94	18,17	17,26	12,85	14,03	10,29	12,51	10,81	10,69	8,34
<b>Ознаки поведінки фірм</b>													
Інвестицій, %, темпи зростання	63,10	89,70	77,50	91,20	106,10	100,40	114,40	128,00	101,90	94,7	58,5	97,1	75,9
Обсяг промислової продукції, темпи зростання до відповідного періоду попереднього року, %	93,60	92,00	72,70	99,70	99,00	104,00	112,40	112,50	103,10	94,8	78,1	111,2	89,9
Обсяг продукції сільськогосподарства, темпи зростання до відповідного періоду попереднього року, %	91,70	101,50	83,50	98,10	90,20	93,10	109,80	119,70	100,10	117,1	98,2	98,5	102,2
Обсяг реалізованих послуг, темпи зростання до відповідного періоду попереднього року, %	78,00	77,10	96,70	94,90	96,20	93,80	107,70	124,40	116,40	112,8	88,9	103,2	95,3
Роздрібний товарооборот, темпи зростання до відповідного періоду попереднього року, %	82,00	65,00	86,40	100,20	93,40	92,90	108,10	121,90	123,40	117,3	79,1	110,1	90
Сальдо поточного рахунку платіжного балансу, % до ВВП	0,00	0,00	-2,40	-2,70	-3,00	5,40	4,60	10,60	3,00	-7,2	-1,5	-2,2	-4
Малі підприємства, темпи зростання до відповідного періоду попереднього року, %	143,87	125,16	101,20	141,52	127,28	113,68	110,55	103,91	104,13	94,3	103,8	103,6	86,8
<b>Ознаки макроекономічної стабільності</b>													
Темп інфляції, %	2000,0	10150,0	400,0	10,1	20,0	19,2	25,8	12,3	10,3	22,3	12,3	9,1	24,9
Рівень безробіття за МОП, %	0,0	0,0	0,0	8,9	11,3	11,6	11,6	8,6	7,2	6,4	8,8	8,1	9,3
Динаміка реального ВВП, % до попереднього року	90,1	85,8	77,1	97,0	98,1	99,8	105,9	112,1	102,7	102,1	85,2	104,1	93,1

\* За даними [6; 8]

Розглянемо тісноту зв'язку між основними інструментами фінансової політики та ознаками функціонування фірм. Отже, за даними таблиці 2 тісний обернений зв'язок прослідковується між дефіцитом бюджету та інвестиціями (-0,84). Це означає, що чим вищий дефіцит бюджету, тим нижчими темпами зростають інвестиції і навпаки. Тісний обернений зв'язок також має місце між часткою податку на прибуток у доходах бюджету і динамікою обсягу промислової продукції і роздрібною товарообороту (-0,82 і 0,84 відповідно), а також між часткою податку з ПДВ у доходах бюджету і динамікою обсягу роздрібною товарообороту та кількості малих підприємств (-0,7 і 0,79 відповідно).

У той же час має місце слабкий обернений зв'язок дефіциту бюджету та зміни обсягу сільгосппродукції та слабкий прямий – зі зміною кількості малих підприємств. Адже, за статистичними даними інвестиції у сільське господарство є порівняно незначними [6]. Зростають інвестиції у галузі, які мають швидкий оборот, що не вимагає значних оборотних коштів (харчова промисловість, надання комерційних інформаційних послуг тощо).

Слабкий обернений зв'язок має місце також між часткою ПДВ у доходах бюджету та зміною обсягів сільгосппродукції. Подібна ситуація із щільністю зв'язку останнього показника, а також інвестицій,

обсягу вироблених послуг та роздрібного товарообороту, із часткою витратів на основні галузі економіки у витатках бюджету.

Таблиця 2

**Матриця взаємозв'язку основних інструментів фіскальної політики та ознак поведінки фірм як елементів ринкової кон'юнктури (ринкових структур)**

	Дефіцит зведеного бюджету, у % до ВВП	Доходи з податку на прибуток підприємств, % (частка) у доходах	Доходи з ПДВ, % (частка) у доходах	Витрати на основні галузі економіки, % (частка) у витатках	Інвестицій, %, темпи зростання	Обсяг промислової продукції, темпи зростання до відповідного періоду попереднього року, %	Обсяг продукції сільського господарства, темпи зростання до відповідного періоду попереднього року, %	Обсяг реалізованих послуг, темпи зростання до відповідного періоду попереднього року, %	Роздрібний товарооборот, темпи зростання до відповідного періоду попереднього року, %	Сальдо поточного рахунку платіжного балансу, % до ВВП	Малі підприємства, темпи зростання до відповідного періоду попереднього року, %	Темп інфляції, %	Рівень безробіття за МОП, %	Динаміка реального ВВП, % до попереднього року
Дефіцит зведеного бюджету, у % до ВВП	<b>1,00</b>	0,67	0,72	0,75	-0,84	-0,73	-0,39	-0,66	-0,63	-0,56	0,53	0,24	-0,80	-0,73
Доходи з податку на прибуток підприємств, % (частка) у доходах	0,67	<b>1,00</b>	0,63	0,68	-0,65	-0,83	-0,43	-0,69	-0,85	-0,58	0,32	0,67	-0,84	-0,86
Доходи з ПДВ, % (частка) у доходах	0,72	0,63	<b>1,00</b>	0,72	-0,66	-0,49	-0,30	-0,60	-0,70	-0,44	0,79	0,58	-0,65	-0,56
Витрати на основні галузі економіки, % (частка) у витатках	0,75	0,68	0,72	<b>1,00</b>	-0,52	-0,59	-0,40	-0,42	-0,62	-0,30	0,44	0,39	-0,75	-0,60
Інвестицій, %, темпи зростання	-0,84	-0,65	-0,66	-0,52	<b>1,00</b>	0,85	0,54	0,85	0,75	0,76	-0,37	-0,24	0,68	0,88
Обсяг промислової продукції, темпи зростання до відповідного періоду попереднього року, %	-0,73	-0,83	-0,49	-0,59	0,85	<b>1,00</b>	0,61	0,70	0,74	0,75	-0,14	-0,27	0,75	0,97
Обсяг продукції сільського господарства, темпи зростання до відповідного періоду попереднього року, %	-0,39	-0,43	-0,30	-0,40	0,54	0,61	<b>1,00</b>	0,43	0,44	0,62	-0,15	0,04	0,34	0,63
Обсяг реалізованих послуг, темпи зростання до відповідного періоду попереднього року, %	-0,66	-0,69	-0,60	-0,42	0,85	0,70	0,43	<b>1,00</b>	0,92	0,77	-0,47	-0,42	0,51	0,80
Роздрібний товарооборот, темпи зростання до відповідного періоду попереднього року, %	-0,63	-0,85	-0,70	-0,62	0,75	0,74	0,44	0,92	<b>1,00</b>	0,67	-0,47	-0,65	0,65	0,85
Сальдо поточного рахунку платіжного балансу, % до ВВП	-0,56	-0,58	-0,44	-0,30	0,76	0,75	0,62	0,77	0,67	<b>1,00</b>	-0,38	-0,16	0,41	0,79
Малі підприємства, темпи зростання до відповідного періоду попереднього року, %	0,53	0,32	0,79	0,44	-0,37	-0,14	-0,15	-0,47	-0,47	-0,38	<b>1,00</b>	0,31	-0,23	-0,21
Темп інфляції, %	0,24	0,67	0,58	0,39	-0,24	-0,27	0,04	-0,42	-0,65	-0,16	0,31	<b>1,00</b>	-0,60	-0,40
Рівень безробіття за МОП, %	-0,80	-0,84	-0,65	-0,75	0,68	0,75	0,34	0,51	0,65	0,41	-0,23	-0,60	<b>1,00</b>	0,77
Динаміка реального ВВП, % до попереднього року	-0,73	-0,86	-0,56	-0,60	0,88	0,97	0,63	0,80	0,85	0,79	-0,21	-0,40	0,77	<b>1,00</b>

І, нарешті, розглянемо тісноту зв'язку між показниками функціонування фірм і ознаками макроекономічної стабільності. Між динамікою реального ВВП та основними ознаками поведінки фірм, окрім зміни обсягу сільгосппродукції існує тісний прямиий зв'язок. Найвищий він стосовно зміни обсягу



промислової продукції та обсягу інвестицій. Це пов'язане з тим, що саме зростання цих показників прямо впливає на реальний ВВП і є основним джерелом його формування. Що ж до інших залежностей, то тісний обернений зв'язок має місце між темпами інфляції та динамікою роздрібного товарообороту (0,65), проте ця тіснота незначна. Тісний прямий зв'язок існує між динамікою інвестицій (0,68), обсягів промислової продукції (0,74, порівняно тісніший) та роздрібного товарообороту (0,64) та рівнем безробіття.

Звичайно дане дослідження не може дати уявлення про усі заходи стабілізаційної політики. Крім того, розглядаючи поведінку фірм в умовах ринкової кон'юнктури, слід звернутися також і до поведінки домогосподарств. Адже між ними існує природний зв'язок і наслідки кризових явищ на цей зв'язок впливають. Проте це таке широке поле для досліджень, що вони продовжуватимуться нами і надалі.

Що ж стосується аналізу впливу фіскальної політики на поведінку фірм в умовах стабілізації кризових явищ в економіці України, ми вважаємо, що наслідки цього впливу є неоднозначні, оскільки усе ще відсутня чітка тенденція до покращення стану у сферах цін, зайнятості та виробництва. Однак, з урахуванням виявлених за допомогою статистико-математичних методів закономірностей можемо дійти такого висновку. У процесі формування та реалізації заходів стабілізаційного механізму (моніторингу), необхідно враховувати можливі сценарії змін у поведінці фірм унаслідок змін інструментів фіскальної політики. Особливо, коли ці зміни стосуються змін у податках та дефіциті бюджету.

### Література

1. Базилевич В.Д. Макроекономіка : підручник / Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Баластрик Л.О. ; за редакцією В. Д. Базилевича. – 3-є вид., випр. – К. : Знання, 2006. – 623 с.
2. Панчишин С.М. Макроекономіка : навчальний посібник для вузів / Панчишин С.М. – К. : Либідь, 2005. – 613 с.
3. Орловська О.В. Світові економічні кризи: причини виникнення, наслідки та шляхи подолання [Електронний ресурс] / О.В. Орловська // Науковий вісник національного лісотехнічного університету України : збірник наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2015. – Вип. 25.2. – С. 197– 202. – Режим доступу : <http://eadnurt.diit.edu.ua/bitstream/123456789/3957/1...98.pdf>
4. Мельник А.О. Світові економічні кризи в економіці України та їх наслідки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/2-2014/22.pdf>
5. Податки в Україні: від каральної до стимулюючої функції [Електронний ресурс] // Збірник наукових статей. Серія "Безпека економічних трансформацій" ; за ред. Я. А. Жаліла.. – К. : Альтерпрес, 2003. – Вип. 22. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/Table/Jalilo22/index.htm>.
6. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Загрози економічної кризи для України та шляхи її попередження : аналітична доповідь / Експертно-аналітичний центр „Соціум”. – К., 2005. – 63 с.
8. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>.
9. Хомяков В.І. Економіка сучасної України / В.І. Хомяков, І.В. Бакум. – Черкаси : ЧДТУ, 2006. – 355 с.

Надійшла 03.10.2015; рецензент: к. е. н. Гронтковська Г. Е.

## СУЧАСНЕ МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ ПРОДОВОЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

*Систематизовано сучасне методичне забезпечення оцінювання продовольчої безпеки України. Обґрунтовано недосконалість наявної методичної бази оцінювання продовольчої безпеки в Україні. Розроблено узагальнюючу класифікацію індикаторів продовольчої безпеки.*

*Ключові слова: продовольча безпека, індикатори продовольчої безпеки, індикатори достатності, індикатори стійкості, індикатори фізичної доступності, індикатори економічної доступності, індикатор незалежності, індикатори якості та безпечності.*

O. L. KARDASH

National University of Water Management and Nature Resources Use, Rivne

## MODERN METHODOLOGICAL PROVIDING OF EVALUATION OF FOOD SECURITY IN UKRAINE

*The article is devoted to developing the theoretical and methodological principles of evaluation of food security in Ukraine. Scientific and methodological principles for determining the integral index of food security including partial and generalizing indicators of sufficiency, stability, physical availability, economic accessibility, independence, quality and safety are scientifically substantiated. There have been improved the methodical instruments to calculate indicators of food security, conceptual and methodological approaches to the determination of weighting coefficients of food security indicators, methodology of grading food security conditions, economic-mathematical model of food security in Ukraine, organizational mechanism of government regulation of food security in Ukraine.*

*Keywords: food security, food security indicators, indicators of sufficiency, indicators of stability, indicators of physical availability, indicators of economic accessibility, indicators of independence, indicators of quality and safety.*

**Актуальність дослідження.** Продовольча безпека являє собою складну соціально-економічну систему, потреба контролю за станом якої визначає необхідність обґрунтування науково-методичних засад її оцінювання. Продовольча безпека виступає однією з основних умов політичної незалежності країни, економічної цілісності, стабільності та соціальної забезпеченості населення. Продовольча безпека поєднує в собі як економічну сутність, так і соціальну, визначену здатністю задоволення фізіологічних потреб населення.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Теоретичні та практичні питання продовольчої безпеки України розглянуті в роботах О.І. Гойчук, В.А. Ільяшенко, І.І. Лукінова, В.Д. Малигіної, П.Т. Саблука, О.В. Скидана. Серед зарубіжних науковців варто відзначити М. Ендрюс, З. Ільїну, Е. Матіс, С. Максвела, Т. Франкенбергера, наукові дослідження яких присвячені розробці концептуальних засад оцінювання продовольчої безпеки.

**Мета і завдання дослідження.** Мета роботи полягає в удосконаленні сучасного методичного забезпечення оцінювання продовольчої безпеки України та розробці узагальнюючої класифікації індикаторів продовольчої безпеки.

**Виклад основного матеріалу.** На сьогоднішній день оцінка продовольчої безпеки України здійснюється відповідно до «Методики визначення основних індикаторів продовольчої безпеки», затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 05.12.2007 р. № 1379 «Деякі питання продовольчої безпеки». Щорічно Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, на основі інформації Міністерства аграрної політики та продовольства України, Міністерства соціальної політики України і Державної служби статистики України готується і оприлюднюється звіт про стан продовольчої безпеки України.

Методикою визначено сім індикаторів продовольчої безпеки [1]:

- 1) добова енергетична цінність раціону людини;
- 2) забезпечення раціону людини основними видами продуктів;
- 3) достатність запасів зерна у державних ресурсах;
- 4) економічна доступність продуктів;
- 5) диференціація вартості харчування за соціальними групами;
- 6) ємність внутрішнього ринку окремих продуктів;
- 7) продовольча незалежність за окремим продуктом.

Запропонований перелік індикаторів, на нашу думку, не повною мірою характеризує продовольчу безпеку України, оскільки до методики не включені індикатори, які оцінюють фізичну доступність продовольства, індикатори якості та безпечності продовольства, не враховані показники соціальної складової продовольчої безпеки. Крім того при оцінці достатності споживання основних продуктів

харчування розраховується лише його відповідність раціональним нормам та енергетична цінність, проте не враховується рівень збалансованості за білками, жирами та вуглеводами, який виступає основою повноцінного харчування.

У методиці наведений порядок визначення індикаторів та встановлено граничні критерії частини з них. Розрахунок трьох індикаторів продовольчої безпеки (забезпечення раціону людини основними видами продуктів, ємність внутрішнього ринку окремих продуктів, ємність внутрішнього ринку окремих продуктів) запропоновано проводити в розрізі десяти груп основних харчових продуктів: хліб і хлібопродукти; картопля; овочі, баштанні; фрукти, ягоди і виноград; цукор; олія; м'ясо і м'ясопродукти; молоко і молокопродукти; риба і рибодукти; яйця.

Оскільки, саме граничні критерії індикаторів формують оціночну систему стану продовольчої безпеки, недоліком методики відзначаємо наявність встановлених граничних критеріїв лише для чотирьох з семи індикаторів, а саме [1]:

1) граничний критерій добової енергетичної цінності раціону людини становить 2500 ккал на добу, при цьому 55% добового раціону повинно забезпечуватися за рахунок споживання продуктів тваринного походження;

2) граничним критерієм для достатності запасів зерна у державних ресурсах зазначеного 17% рівень, що відповідає 60 дням споживання;

3) граничним критерієм для економічної доступності продуктів встановлено його 60% рівень;

4) граничним критерієм для продовольчої незалежності за окремим продуктом встановлено його 30% рівень.

Уточнення потребують й самі граничні критерії, оскільки значення деяких з них є необґрунтованими та нижчими за європейські. Так встановлений граничний критерій добової енергетичної цінності раціону людини в 2500 Ккал на добу не відповідає нормам розвинених країнах (2650–3050 Ккал [2]) та не покриває потреби дорослого населення в енергії, оскільки не враховує об'єктивно більшої потреби у споживанні продуктів, зумовленої інтенсивністю праці. Згідно з наказом Міністерства охорони здоров'я України «Про затвердження Норм фізіологічних потреб населення в основних харчових речовинах та енергії» від 18 листопада 1999 року № 272 [2]), добова потреба дорослого населення у енергії визначається окремо для різних категорій населення (чоловіки, жінки) з урахуванням груп за інтенсивністю праці у межах від 1800 до 3900 кілокалорій, відповідно 2500 Ккал на добу повинні споживати діти до 10 років, жінки з легкою працею та чоловіки переважно розумової праці з дуже легкою фізичною активністю. Статистична служба ООН розглядає низьку калорійність харчування як одну з головних ознак бідності. Відповідно до міжнародних стандартів до числа бідних належать люди, енергетична цінність добового раціону харчування яких нижча 2100 Ккал. Якщо ж калорійність харчування становить менше 80% цього показника (1680 Ккал) – це межа злиденності, за якою починається не тільки білкове, а й фізичне голодування [3, с. 89].

Потребує перегляду і встановлений на рівні 60% граничний критерій економічної доступності. Оскільки, характеризуючи частку витрат на харчування у загальних сукупних витратах, згідно із законом Енгеля, він одночасно виступає важливим показником рівня життя населення. Відповідно до міжнародних стандартів споживання вважається, що сім'я, яка витрачає на харчування більше однієї третини свого бюджету, належить до числа бідних [4, с. 41]. Згідно з результатами рейтингу європейських країн за часткою витрат на продукти харчування у 2012 р. Україна з часткою витрат на рівні 51,97% опинилася на останній, 40-й позиції. Першість у рейтингу посів Люксембург із часткою витрат на харчування 8,8%, друге місце належить Великобританії, де на їжу родини витрачають лише до 9,1% своїх сукупних витрат, на третьому місці опинилася Швейцарія, де частка витрат родин на продукти харчування становить 9,6%. Республіка Польща займає 26 місце з часткою витрат 25,1%, Російська Федерація – 29 місце з часткою витрат 30,3%, Республіка Білорусь – 35 місце з часткою витрат 40,8%. Задекларувавши граничний рівень економічної доступності України на рівні 60%, ми відвертаємо увагу від проблеми бідності населення, що є недопустимим.

Оптимальний рівень індикатора продовольчої незалежності виступає предметом наукових дискусій у різних країнах. Відповідно до міжнародних критеріїв продовольче самозабезпечення досягається при 80% споживанні вітчизняного продовольства [5, с. 26], у той час методикою граничний критерій самозабезпечення встановлено на рівні 70%.

У ході дослідження встановлено, що раціональні норми споживання основних продуктів харчування населенням України, які використовуються у методиці при оцінці достатності споживання, розроблені Українським науково-дослідним інститутом харчування та затверджені Постановою № 656 Кабінету Міністрів України від 14 квітня 2000 р. Починаючи з 2008 року Міністерство охорони здоров'я України редакційно змінює назву «рекомендовані раціональні норми споживання основних продуктів харчування на душу населення на 2005–2015 роки» на «орієнтовний набір основної продовольчої сировини і харчових продуктів забезпечення у середньому на душу населення України на 2005–2015 роки», при цьому не змінюючи кількісних показників таких наборів. Відзначаємо, що відповідно до постанови Кабінету Міністрів України «Деякі питання продовольчої безпеки» від 05.12.2007 р. [1] Міністерству охорони

здоров'я України рекомендовано кожні п'ять років переглядати раціональні норми споживання, однак методикою визначення індикаторів продовольчої безпеки у 2012 році використовуються їх значення на рівні 2000 року.

Практичне використання вітчизняної методики оцінки продовольчої безпеки протягом 2007–2012 рр. показало її неефективність, зумовлену відсутністю застосування системного підходу та розрахунку узагальнюючого інтегрального індикатора продовольчої безпеки. Обрахунок запропонованих індикаторів характеризує лише фрагментарний стан продовольчої безпеки, при цьому не охоплюючи, навіть, усіх її складових, не дає можливості виявити потенційні загрози через необґрунтовані граничні значення індикаторів чи їх відсутність та не дозволяє визначити пріоритети в державному регулюванні продовольчої безпеки.

Оскільки продовольча безпека є системною категорією, стан якої формується в результаті взаємодії великої кількості показників, тому при її оцінці, на нашу думку, необхідно враховувати їх взаємодію і комплексний взаємовплив. Відповідно, вважаємо за необхідне оцінювати продовольчу безпеку за допомогою інтегрального індикатора на основі вдосконаленої системи індикаторів.

Під інтегральним індикатором продовольчої безпеки розуміємо узагальнюючий показник, який комплексно характеризує її стан та враховує ваговість впливу кожного з індикаторів.

Методичні рекомендації щодо розрахунку інтегрального індикатора продовольчої безпеки містить «Методика розрахунку рівня економічної безпеки України», затверджена наказом Міністерства економіки України № 60 від 02.03.2007 р. Дана методика передбачає проведення інтегральної оцінки економічної безпеки на основі інтегральних індикаторів її десяти складових, однією з яких і є продовольча безпека.

На відміну від національної методики оцінювання продовольчої безпеки, яка передбачала лише «визначення основних індикаторів продовольчої безпеки» та порівняння деяких з них з граничними критеріями, методика розрахунку рівня економічної безпеки описує математично обґрунтований алгоритм розрахунку інтегрального індикатора продовольчої безпеки України. Однак, враховуючи те, що метою даної методики є оцінка економічної безпеки, особливостям продовольчої безпеки була приділена менша увага, що і спричинило ряд методологічних неточностей.

Встановлено, що незважаючи на те, що обидві методики щорічно застосовуються одним і тим же Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, затверджені в одному році і мають спільну джерельну базу, в ході дослідження виявлена несумісність назв та переліку індикаторів продовольчої безпеки у двох методиках. Редакційно назва жодного з індикаторів продовольчої безпеки у методиках не повторюється, хоча три з них оцінюють одні й ті ж показники продовольчої безпеки, зокрема:

- 1) індикатор «добова енергетична цінність раціону людини» у методиці економічної безпеки визначений як «добова калорійність харчування людини»;
- 2) індикатор «забезпечення раціону людини основними видами продуктів» визначений як «споживання продовольчих товарів на одну особу»;
- 3) індикатор «достатність запасів зерна у державних ресурсах» визначений як «рівень перехідних запасів зерна».

Недоцільним вважаємо у методиці економічної безпеки виділення окремо десяти індикаторів споживання продовольчих товарів на одну особу за рік, оскільки всі вони фактично є частинними показниками одного індикатора – достатності споживання за базовими продуктами харчування. Відповідно, збільшена кількість індикаторів продовольчої безпеки у методиці економічної безпеки у порівнянні з методикою продовольчої безпеки з семи до тринадцяти не розширює її оціночну базу, а, навпаки, звужує, характеризуючи лише сферу споживання та виробництва.

Відзначаємо, що у зв'язку з необґрунтовано сформованою у методиці економічної безпеки системою індикаторів продовольчої безпеки, в результаті розрахунків отримано неадекватні значення вагових коефіцієнтів індикаторів (табл. 1).

Оскільки Методикою розрахунку рівня економічної безпеки передбачено проведення перегляду системи індикаторів не рідше ніж один раз на два роки, то пропонуємо встановити сумісність індикаторів продовольчої безпеки між двома методиками.

Методика розрахунку рівня економічної безпеки, базуючись на теорії “адитивної цінності”, передбачає врахування вагомості кожного індикатора продовольчої безпеки в інтегральному індикаторі. З цією метою передбачено проведення нормалізації індикаторів та застосування методу головних компонент. При цьому вказано, що нормалізація – це перехід до такого масштабу вимірювань, коли “найкращому” значенню показника відповідає значення 1, а “найгіршому” – значення 0 [6].

Встановлено, що, відповідно до запропонованих у методиці вагових коефіцієнтів, важливість добової калорійності харчування людини (коефіцієнт вагомості – 0,064) менша за важливість споживання кожного з основних продуктів харчування. Крім того, індикатори рівня перехідних запасів зерна та виробництва зерна на одну особу за рік в аналізованій методиці отримали коефіцієнти вагомості відповідно 0,081 та 0,087, які є меншими від вагомості споживання картоплі – 0,092. Однак, згідно з дослідженнями Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН, саме вони вважаються одними з найвагоміших індикаторів продовольчої безпеки. Відзначаємо, необґрунтованим встановлення вагомості споживання

окремих продуктів споживання, оскільки лише збалансованість їх споживання може забезпечити повноцінне харчування населення.

Таблиця 1

## Індикатори продовольчої безпеки та їх вагові коефіцієнти

№ з/п	Індикатори	Вагові коефіцієнти
1	Добова калорійність харчування людини, тис. ккал.	0,064
	Споживання продовольчих товарів на одну особу за рік, кг:	
2	- м'ясо і м'ясопродукти;	0,081
3	- молоко та молочні продукти;	0,092
4	- цукор;	0,067
5	- олія та інші рослинні жири;	0,068
6	- яйця;	0,068
7	- риба та рибні продукти;	0,064
8	- овочі та баштанні;	0,087
9	- фрукти, ягоди, горіхи та виноград;	0,072
10	- картопля;	0,092
11	- хліб та хлібопродукти (крупя, бобові, борошно; макаронні вироби у перерахунку на борошно).	0,077
12	Рівень перехідних запасів зерна, відсоток від річного споживання.	0,081
13	Виробництво зерна на одну особу за рік, тонн.	0,087

Джерело: розраховано на основі [6]

Серед основних недоліків оцінювання продовольчої безпеки відповідно до Методики розрахунку рівня економічної безпеки зазначаємо складнощі внесення нових індикаторів, оскільки окрім граничних значень необхідно також встановити їхні економічно досяжні мінімальне та максимальне значення, порогові нижнє та верхнє значення, мінімальне та максимальне значення індикаторів. Зважаючи на природу індикаторів продовольчої безпеки, розрахунок цих значень потребує попередніх розрахунків та додаткової інформації або ж взагалі неможливий.

Відповідно до експертно встановлених вагових коефіцієнтів важливості впливу кожної зі сфер у загальному рівні економічної безпеки, продовольча безпека (0,1108) знаходиться на четвертому місці після енергетичної безпеки (0,1324), науково-технологічної (0,1183) та фінансової (0,1127) безпеки [121]. Це ще раз підкреслює важливість для національної безпеки та необхідність проведення оцінювання продовольчої безпеки держави, як окремо, так і в складі економічної безпеки.

З метою удосконалення науково-методичних засад оцінювання продовольчої безпеки України розроблено узагальнюючу класифікацію індикаторів продовольчої безпеки, яка дає можливість комплексно та об'єктивно дослідити всі основні її складові.

На відміну від існуючих підходів, пропонуємо включити у множину індикаторів продовольчої безпеки наступні:

– індекс волатильності продовольчих цін – характеризує тенденцію зміни внутрішніх цін на продовольство. Для розрахунку пропонується використати методичний інструментарій міжнародної методики ФАО, що, в частині оцінки цінової нестабільності, на даний час не враховується в Україні;

– продукція сільського господарства, вирощена у підсобних господарствах – врахування цього показника дає можливість більш повно врахувати обсяги виробництва продовольства, а отже, і розкрити фізичну доступність продовольства;

– індекс покриття – оцінює ефективність зовнішньоторговельної діяльності країни в продовольчій сфері, характеризуючи використання агропродовольчого потенціалу та відповідний рівень продовольчої незалежності;

– кількість підприємств сертифікованих за стандартами якості – на відміну від існуючої практики дозволяє врахувати існуючі в країні передумови дотримання якості та безпечності продукції та можливості збільшення експорту.

Інформаційною базою для розрахунку запропонованих індикаторів виступають дані Державного комітету статистики України, Міністерства аграрної політики та продовольства України, Державного агентства резерву України, Державного підприємства «Укрметртестстандарт», дані Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН.

Обрані індикатори продовольчої безпеки дають можливість: по-перше, всебічно та об'єктивно дослідити фактичний стан продовольчої безпеки; по-друге, проводити моніторинг якісних та кількісних змін у всіх підсистемах продовольчої безпеки; по-третє, своєчасно виявляти несприятливі тенденції та потенційні загрози. Удосконалення переліку індикаторів сприятиме більш точному та своєчасному визначенню проблем, з якими продовольча безпека може зіткнутися у найближчому чи більш віддаленому майбутньому, та запровадженню комплексу превентивних заходів із підвищення стійкості системи продовольчої безпеки.

При визначенні структури системи продовольчої безпеки пропонуємо провести її послідовну декомпозицію та виділити основні підсистеми. Крім загальновідомих підсистем достатності, доступності, незалежності та якості, нами виділено підсистему стійкості. Також вважаємо за необхідне підсистему доступності розділити на дві окремі підсистеми: фізичної доступності та економічної доступності, а підсистему якості розширити за рахунок показників безпечності.

Оскільки кожна з підсистем функціонує, певною мірою, самостійно, а стан продовольчої безпеки залежить від стану кожної з них, то при оцінюванні продовольчої безпеки, вважаємо доцільним виділити блоки індикаторів, відповідно до кожної з підсистем, та розподілити сформовану множину показників по кожному з блоків індикаторів (рис. 1).

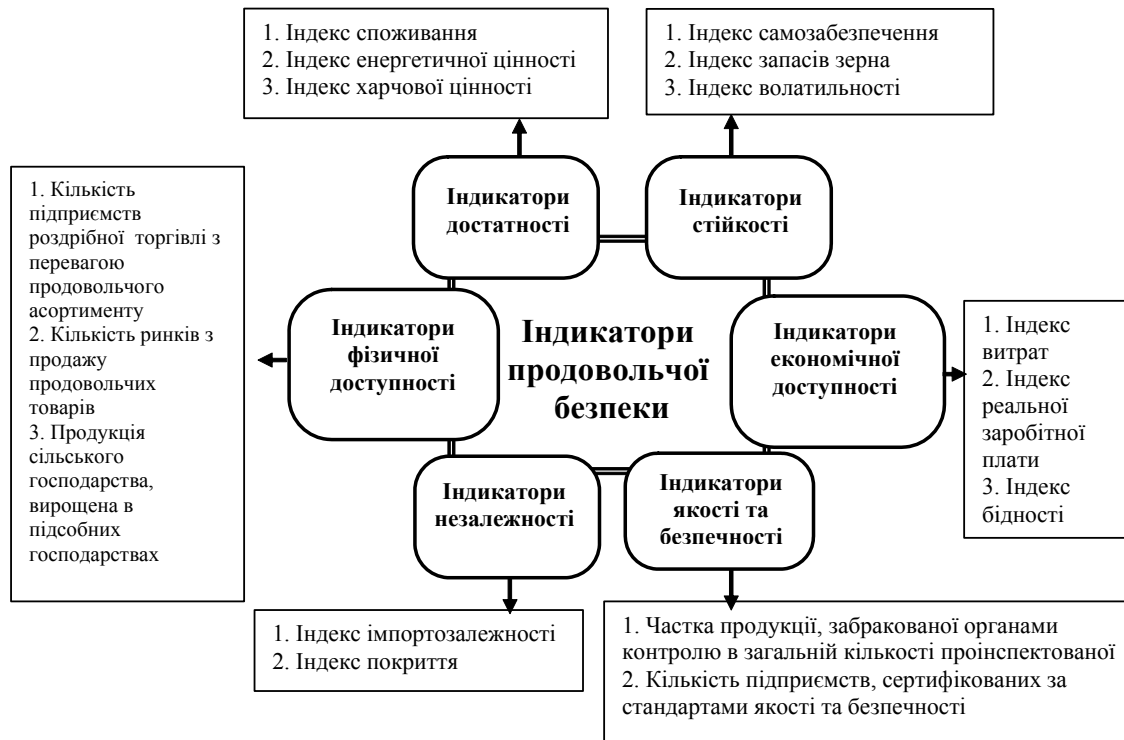


Рис. 1. Узагальнена класифікація індикаторів продовольчої безпеки України

Основними вимогами при відборі індикаторів були: забезпечення комплексного підходу до оцінки продовольчої безпеки, тобто охоплення всіх її істотних складових і чинників розвитку; забезпечення єдності методології побудови; забезпечення адекватності індикаторів реальному стану; достатність статистичних даних.

У зв'язку зі встановленою автором невідповідністю вибору бази для розрахунку часткових індикаторів продовольчої безпеки особливу увагу, на нашу думку, необхідно приділити методичним засадам їх розрахунку.

Вважаємо за необхідне вдосконалити методику розрахунку наступних індикаторів:

- індекс енергетичної цінності пропонуємо обчислювати на основі не тільки калорійності раціону (як здійснюється у національній методиці), але й з врахуванням індексу збалансованості споживання за білками тваринного та рослинного походження. Включення до складу індексу продукції тваринного походження дає можливість більш об'єктивно оцінити раціональність продовольчого споживання;

- при розрахунках індексів виробництва та імпортозалежності пропонуємо використовувати відношення виробництва та імпорту не до обсягу фактичного споживання, а до раціональних норм споживання, що є оптимальними для забезпечення нормальної життєдіяльності людини;

- в індексах самозабезпеченості та покриття експортом імпорту автором визначена необхідність врахування лише оптимальних значень споживання (експорту, імпорту) за окремими групами продовольства, не враховуючи надлишкові їх обсяги, що за існуючими підходами спотворюють об'єктивну характеристику продовольчої безпеки.

Запропоновані методичні вдосконалення дають можливість визначати індикатори продовольчої безпеки відповідно до раціональних потреб споживання, а не до фактичних їх значень, які на сьогодні в Україні не покривають необхідного мінімуму, і таким чином, більш об'єктивно охарактеризувати стан продовольчої безпеки.

**Висновки.** Розроблена узагальнююча класифікація індикаторів продовольчої безпеки дає можливість здійснювати її комплексне та об'єктивне дослідження, проводити моніторинг якісних та

кількісних змін у всіх підсистемах продовольчої безпеки, своєчасно виявляти несприятливі тенденції і потенційні загрози

Зазначені пропозиції дають можливість повніше врахувати резерви часткових індикаторів та визначити напрямки державного регулювання. Оскільки усі запропоновані індикатори взаємозалежні і взаємопідпорядковані в контексті своєї цільової спрямованості, пропонуємо негативну зміну кожного з них розглядати як реальну чи потенційну загрозу продовольчій безпеці України. Безпечного рівня продовольчої безпеки можливо досягти за умови, що весь комплекс індикаторів знаходиться в допустимих межах своїх граничних значень.

Розроблена узагальнена класифікація індикаторів продовольчої безпеки відкрита для внесення доповнень, пов'язаних зі змінами соціально-економічної ситуації в країні та відповідними змінами методології статистичних спостережень.

Підсумовуючи зазначаємо, що вітчизняні методики оцінювання продовольчої безпеки не дають можливість проведення її комплексної оцінки на основі агрегованого показника. Крім того, запропонована обмежена кількість індикаторів продовольчої безпеки не дозволяє виявити пріоритети в державному регулюванні продовольчої безпеки, оскільки необґрунтованими залишаються встановлені граничні критерії значень окремих індикаторів.

### Література

1. Деякі питання продовольчої безпеки [Електронний ресурс] : постанова КМУ від 05.12.2007 р. № 1379 (в ред. від 21.10.2011 р.). – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1379-2007-%D0%BF>.
2. Food Security [Електронний ресурс] / FAO, Policy Brief, 2006. – Режим доступу : <http://www.fao.org/forestry/13128-0e6f36f27e0091055bec28e830f46b3.pdf>.
3. Гойчук О. І. Критерії продовольчої безпеки / О. І. Гойчук // Вісн. Полтав. держ. аграр. акад. – 2004. – № 1. – С. 42–44.
4. Жаліло Я. Ризики світової продовольчої кризи та виклики для України. Аналітична записка [Електронний ресурс] / Я. Жаліло, О. Собкевич, В. Русан, А.Юрченко, І. Клименко, В. Скороход. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/401>.
5. Малигіна В.Д. Методологія забезпечення продовольчої безпеки країни : монографія / В. Д. Малигіна / Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. І. Туган-Барановського. – Донецьк : НОУЛПДЖ, 2011. – 471 с.
6. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс] : наказ Кабінету Міністрів України від 02.03.2007 р. № 60. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.4251.0>

Надійшла 03.10.2015; рецензент: д. е. н. Грицюк П. М.

## ВПЛИВ ПРІОРИТЕТІВ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ НА РИНКОВУ ВЛАДУ МІКРОЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

*Цілі державної політики залежно від їх пріоритетності можуть взаємовиключати одна одну. Розглянуті у статті комплексні державні цілі впливають на галузеві показники діяльності мікроекономічних систем. Виявлено, що зі збільшенням пріоритетності для держави у поповненні бюджету має зростати прибуток у виробників однорідної продукції. Зростання для держави пріоритетності в антимонопольному регулюванні (зниження ринкової влади фірм і їх концентрації на ринку) веде до зростання величини питомого податку, скорочення націнки і прибутку фірм у мікроекономічних системах.*

*Ключові слова:* державний пріоритет, мікроекономічні системи, ринкова влада, антимонопольне регулювання.

S. G. DIORDITSA

Odessa National Economic University

V. M. KOBETS

Kherson State University

## PUBLIC POLICY PRIORITIES IMPACT ON MARKET POWER OF MICROECONOMIC SYSTEMS

*The objectives of public policy, depending on their priority, may be mutually exclude each other. Paper is devoted to consideration how complex public goals affect the performance of microeconomic systems. Revealed that the more government priority in replenishment of the budget the more producers' profits of homogeneity product. The increase in priority for state antitrust regulation (reducing the market power of firms and their market concentration) leads to the increasing of specific tax, reduction of margin and profit of firms in the microeconomic systems.*

*Keywords:* government priorities, microeconomic system, market power, antitrust regulation.

**Постановка задачі.** Цілі державної політики, в залежності їх пріоритетності, можуть взаємовиключати одна одну. Тому при формулюванні державних цілей потрібне обґрунтування їх пріоритетності з урахуванням альтернативних витрат – можливостей, які втрачає держава після визначення патерналістських пріоритетів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Існують різні відношення до переваг новаторського, але інколи надмірно нерегульованих ринків проти стійкого, але важкого і непослідовного державного регулювання [1]. Методологічний холізм (колективізм) розглядає функціонування економічної системи в залежності від індивідуальних дій, але не зводиться до них, підтримує державне планування [2]. Якщо холізм існує, то колектив має цілі й інтереси, відмінні від своїх власних (наприклад, інтереси держави і суспільства в цілому) [3]. Бажаний результат задається цільовою функцією суспільного вибору ( $SCF$ ). Рівновага взаємодії учасників має співпадати з результатом, визначеним державою у вигляді  $SCF$ . Але лише співпадіння між рівновагою і результатом, визначеним  $SCF$ , недостатньо. Має бути доступною відповідна форма взаємодії між усіма задіяними учасниками, включаючи державу [4]. В оптимальному механізмі регулятор (суспільний планувальник, наприклад, державна установа) має знайти компроміс між своєю метою (доходи уряду) і метою заохочення ефективного рівня виробництва.  $SCF$  завжди обирає один із оптимальних для держави варіантів, коли держава виступає представником інтересів усіх сторін [5]. Для різних типів ринкових структур не здійснено обґрунтування, як зміна пріоритетів держави на окремому ринку впливатиме на рівновагу мікроекономічної системи і які альтернативні витрати для держави буде мати зміна цих пріоритетів.

Мета роботи – змоделювати вплив державних пріоритетів на розвиток мікроекономічної системи.

Розглянемо ринок однорідної продукції з кількісною конкуренцією між фірмами, на якому держава встановлює непрямий товарний податок  $t$  із виробників. Функція прибутку фірми  $i$  має вигляд:

$$\pi_i = (P - v_i - t) \cdot q_i, \quad i = 1, \dots, n, \quad (1)$$

де  $P$  – ціна продукції,  $v_i$ ,  $q_i$  – граничні витрати і випуск продукції фірми  $i$  (припускається, що всі фірми галузі мають постійний ефект масштабу). Обернена функція попиту задана у лінійному вигляді:

$$P = b - c \cdot Q, \quad \text{де } Q = \sum_{j=1}^n q_j \text{ – галузевий випуск продукції.}$$

Для визначення оптимального випуску кожної фірми галузі складемо наступну систему рівнянь, з урахуванням оберненої функції попиту:



$$\begin{cases} \pi_1 = (b - c \cdot (q_1 + Q_{-1}) - v_1 - t) \cdot q_1, \\ \pi_2 = (b - c \cdot (q_2 + Q_{-2}) - v_2 - t) \cdot q_2, \\ \dots\dots\dots, \\ \pi_n = (b - c \cdot (q_n + Q_{-n}) - v_n - t) \cdot q_n; \end{cases} \quad (2)$$

де  $Q_{-i}$ ,  $i = 1, \dots, n$  означає випуск продукції всіма фірмами галузі, окрім фірми  $i$ .

Розв'язком системи (2) будуть наступні значення обсягів випуску фірм:

$$q_i = \frac{b - t}{c \cdot (n + 1)} - \frac{(n + 1) \cdot v_i - \sum_{j=1}^n v_j}{c \cdot (n + 1)}, \quad i = 1, \dots, n. \quad (3)$$

Отже, ринковий обсяг продажу при рівновазі, з урахуванням (3), становитиме:

$$Q = \sum_{i=1}^n q_i = \frac{n \cdot (b - \bar{v} - t)}{c \cdot (n + 1)}, \quad i = 1, \dots, n, \quad (4)$$

де  $\bar{v} = \frac{\sum_{i=1}^n v_i}{n}$  – галузева собівартість продукції.

Оскільки ціна на ринку формується за лінійною функцією  $P = b - c \cdot Q$ , то після підстановки до неї ринкового обсягу продажу (4) одержимо значення ціни і націнки (граничного прибутку)  $m\pi$ :

$$P = \frac{b + n \cdot \bar{v} + n \cdot t}{n + 1}, \quad (5)$$

$$m\pi = P - \bar{v} - t = \frac{b - \bar{v} - t}{n + 1}. \quad (6)$$

Тепер розглянемо комплексну функцію суспільного вибору держави  $SCF$ , в якій максимізуються податкові надходження до державного бюджету і мінімізується ринкова влада фірм. Пріоритети держави у досягненні поставлених цілей мають ваги  $\delta$  і  $1 - \delta$  відповідно ( $0 < \delta \leq 1$ ):

$$SCF = \delta \cdot B - (1 - \delta) \cdot m\pi, \quad (7)$$

де  $B$  – надходження до державного бюджету,  $m\pi$  – гранична націнка фірми на товар (чим більша націнка, тим вище рівень ринкової влади фірм у галузі). В умовах кількісної конкуренції між  $n$  фірмами галузі величина податкових надходжень до державного бюджету від питомого податку  $t$  на продукцію галузі складатиме:

$$B = t \cdot Q. \quad (8)$$

З урахуванням (4) і (6) комплексна функція суспільного вибору держави матиме вигляд:

$$SCF = \frac{\delta \cdot n}{c \cdot (n + 1)} \cdot [(b - \bar{v}) \cdot t - t^2] - (1 - \delta) \cdot \frac{b - \bar{v} - t}{n + 1}. \quad (9)$$

Тож для максимізації функції (9) держава має визначити такий розмір податку  $t$ , щоб виконувалася необхідна умова максимуму функції  $SCF$ :

$$\frac{\partial SCF}{\partial t} = \frac{\delta \cdot n}{c \cdot (n + 1)} \cdot [b - \bar{v} - 2t] + (1 - \delta) \cdot \frac{1}{n + 1} = 0.$$

З цієї умови отримаємо рівноважне значення податку:

$$t^* = \frac{b - \bar{v}}{2} + \frac{1 - \delta}{\delta} \cdot \frac{c}{2n}. \quad (10)$$

Якщо  $\delta = 1$  (держава прагне лише поповнення бюджету, не регулюючи рівень ринкової влади фірм), то величина податку становитиме:  $t^* = \frac{b - \bar{v}}{2}$ . При збільшенні кількості фірм, розмір податку скорочуватиметься. Якщо ж кількість фірм нескінченно зростатиме (як при досконалій конкуренції)  $n \rightarrow \infty$ , то  $t^* \rightarrow \frac{b - \bar{v}}{2}$ . З рівняння (10) отримаємо:  $\frac{\partial t^*}{\partial \delta} = -\frac{c}{2n \cdot \delta^2} < 0$ , тобто чим більший пріоритет у поповненні державного бюджету, тим нижчою має бути податкова ставка. Економічна інтерпретація цього результату означає, що на кривій Лаффера податкова ставка завищена понад оптимальну, а тому її зниження збільшуватиме податкові надходження. На рис. 1 оптимальна податкова ставка дорівнює 45 грн, тож початковий розмір податку перевищує оптимальний і має бути знижений для збільшення податкових надходжень.

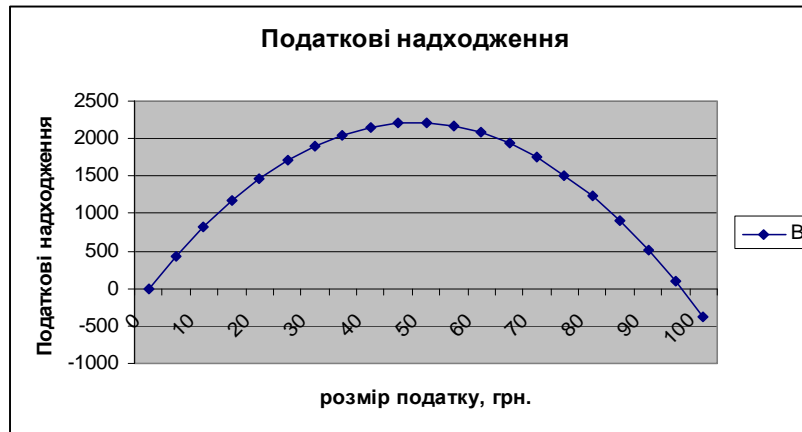


Рис. 1. Залежність податкових надходжень від розміру податкової ставки (для параметрів  $b = 100$ ,  $c = 1$ ,  $\bar{v} = 4$ ,  $n = 25$ ) (авторський розрахунок)

Пріоритети держави впливатимуть на показники ефективності діяльності фірм – націнку і розмір прибутку. Для визначення цього впливу обчислимо націнку (6), обсяг випуску (3) і прибуток фірми  $i$ ,  $i = 1, \dots, n$  (1) з урахуванням рівноважної податкової ставки (10):

$$q_i = \frac{b - 2v_i + \bar{v}}{2c \cdot (n+1)} - \frac{1-\delta}{\delta} \cdot \frac{1}{2n \cdot (n+1)} - \frac{n \cdot (v_i - \bar{v})}{c \cdot (n+1)}, \quad (11)$$

$$m\pi = \frac{1}{2 \cdot (n+1)} \cdot \left( b - \bar{v} - \frac{(1-\delta) \cdot c}{\delta n} \right), \quad (12)$$

$$\pi_i = \frac{1}{2 \cdot (n+1)^2} \cdot \left( b - \bar{v} - \frac{(1-\delta) \cdot c}{\delta n} \right) \cdot \left( \frac{b - 2v_i + \bar{v}}{2c} - \frac{1-\delta}{\delta} \cdot \frac{1}{2n} - \frac{n \cdot (v_i - \bar{v})}{c} \right). \quad (13)$$

З рівняння (12) обчислимо часткову похідну  $\frac{\partial m\pi}{\partial \delta} = \frac{c}{2n \cdot (n+1) \cdot \delta^2} > 0$ . Тож чим більший пріоритет у поповненні бюджету, тим вища націнка буде у виробників. Інтуїтивно це має означати, що більший пріоритет у поповненні державного бюджету означає зниження питомого податку, що, в свою чергу, веде до збільшення націнки у виробників через те, що питомі їх витрати залишаються незмінними, а питомий розмір податку скорочується.

З рівняння (12) обчислимо наступну часткову похідну:  $\frac{\partial \pi_i}{\partial \delta} = \frac{1}{\delta^2} \cdot \frac{1}{2n \cdot (n+1)} \cdot (c \cdot W + U) > 0$ , де  $U$  і

$W$  – другий і третій множники рівняння (13) відповідно.

Висновки і перспективи подальшого дослідження. Отже, зі збільшенням пріоритетності у поповненні бюджету зростатиме прибуток у виробників. Це означає, що більший пріоритет у поповненні державного бюджету означає зниження питомого податку, що, в свою чергу, веде до збільшення націнки і випуску товару, а тому і до росту прибутку виробників і їх ринкової влади.

Аналогічно збільшення пріоритетності (що відповідає скороченню параметра  $\delta$ ) в антимонопольному регулюванні (зниження ринкової влади фірм і їх концентрації на ринку) веде до зростання величини питомого податку, скорочення націнки і прибутку фірм у галузі.

У подальшому планується дослідити вплив державних пріоритетів на розвиток мікроекономічної системи з диференційованою продукцією.

### Література

1. D. McFadden, The human side of mechanism design: a tribute to Leo Hurwicz and Jean-Jacque Laffont. Rev. Econ. Design, Vol. 13, 2009, pp. 77–100.
2. Vitaliy Kobets, Mechanism Design for Foreign Producers of Unique Homogeneity Product, In: Proc. 9th Int. Conf. ICTERI 2013. Kherson. Ukraine. June 2013. CEUR-WS vol. 1000, pp. 116–125.
3. R. Myerson, Optimal Coordination Mechanisms in Generalized Principal Agent Problems. Journal of Mathematical Economics, Vol. 10, 1982, pp. 67–81.
4. L. Hurwicz, S. Reiter, Designing Economic Mechanisms. Cambridge: Cambridge University Press, 2006.
5. Николенко С.И. Теория экономических механизмов : учебное пособие / С.И. Николаенко. – М. : ИНТУИТ: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2009. – 207 с.

Надійшла 14.09.2015; статтю представляє д. е. н. Діордіца С. Г.

УДК 338.43:008.2

І. Л. ЛИТВИНЧУК

Житомирський національний агроекологічний університет

## ОСМИСЛЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ КРИЗЬ ПРИЗМУ МЕТОДОЛОГІЇ СИНЕРГЕТИКИ

*Стаття розкриває існуючі підходи до розуміння інтелектуалізації аграрної економіки та презентує авторське бачення концепту на засадах синергетики.*

*Ключові слова: агроекономічна система, інтелектуалізація, сайєнтизація, едукологізація, синергетика.*

I. L. LYTUVNCHUK

Zhytomyr national agroecological University

## UNDERSTANDING INTELLECTUALIZATION OF AGRARIAN ECONOMY IN THE LIGHT OF SYNERGETICS

*The article aims to substantiate the essence of the intellectualization of the agrarian economy in global market conditions. The most important methodological achievements of the classic, neoclassical, neoinstitutional and other economic theories that deepens understanding of the essential features and mechanisms of the postindustrial transformation of the agrarian economy related the changes in the area of the research and education are presented. The main attention is paid to analysis of the importance of the synergic approach to the investigation essence and contradictions of the intellectualization of the agrarian economy. The graphic and mathematical interpretation of the intellectualization of the agrarian economy from the point of view of synergetic paradigm are given.*

*Keywords: agroeconomy system, intellectualization, scientization, educologization, synergetic.*

**Вступ.** В умовах глобальних екологічних та демографічних дисбалансів, мутацій світової господарської системи та антропогенного тиску на довкілля увага наукових і бізнес-кіл все більше концентрується на проблемах аграрного сектору економіки, ефективне функціонування якого є гарантією забезпечення населення якісним продовольством. Вирішення відповідних проблем є неможливим без окреслення глибинних змін у цивілізаційних механізмах, що зумовлюють перехід економічних систем від матеріального до духовного відтворення та знаходять вихід у сайєнтизаційних (перетворення науки на рушійну силу економічного розвитку) та едукологізаційних (експансія вищої освіти) процесах. З урахуванням відповідних тенденцій зростає актуальність наукових досліджень, присвячених науковому обґрунтуванню суспільно-історичних реалій та перспектив аграрної економіки у світлі тенденцій інтелектуалізації.

Дискурс навколо інтелектуалізації є надзвичайно активним. До цього часу серед науковців немає єдності як щодо трактування самого поняття, так і стосовно історичного моменту його виникнення. Вперше гіпотези щодо інтелектуальних витоків соціально-економічного розвитку почали висловлюватися науковцями на початку XIII ст., тоді як попередня систематизація здобутих результатів досліджень на основі квінтесенції основних положень ряду класичних, неокласичних, неінституціональних та інших економічних теорій (людського капіталу, інтелектуального капіталу, інтелектуальних прав, раціовіталізму, ноосферогенезу, індустріального та постіндустріального суспільств, постмодернізму, інформаційної, мережевої та когнітивної економік, економічних циклів, еволюції соціально-технологічних укладів, сталого розвитку, квалітативної революції, «блакитного океану», NBIC-конвергенції та ін.) відбулася лише близько 30 років тому.

У реаліях сучасної теорії та практики (дослідження останніх 5 років) термін «інтелектуалізація» застосовується у мега-, макро-, мезо- та мікроконтекстах – по відношенню до суспільства, економічних систем та їх елементів (продуктивних сил, економічних відносин, господарського механізму), галузей народного господарства, суб'єктів господарювання, виробничої та управлінської діяльності, праці, населення, особистості та інших об'єктів дослідження. При цьому узагальнення результатів досліджень, незалежно від контексту, дає можливість виділити три методологічні підходи до трактування категорії:

1) феноменологічний підхід – розуміння інтелектуалізації як певного стану об'єкта, що відзначається високим рівнем інтелектуального розвитку, не претендуючи на встановлення причинно-наслідкових зв'язків, які обумовлюють цей стан (вітчизняні вчені В. Дерій, 2014 [1]; О. Дзьобань, 2014 [2]; В. Поперечнюк, 2015 [3]; іноземні дослідники Б. Саліхов, 2010 [4]; А. Сафіуллін, 2010 [5]);

2) діалектичний підхід – інтерпретація інтелектуалізації як безперервної антитези розвитку об'єкта у часовому континуумі – процесу «заперечення заперечення» попередніх періодів, який історично детерміновано соціально-економічними умовами, що характерні для певного суспільства і держави, та співспрямовано з вектором суспільного прогресу (вітчизняні вчені А. Чухно, 2010 [6]; В. Іванова, 2011 [7]; З. Зубчинська, 2011 [8]; С. Сардак, 2014 [9]; іноземні дослідники С. Вуйменков, 2010 [10]; Б. Санто, 2010 [11]; А. Суббето, 2011 [12]);

3) інституціональний підхід – трактування інтелектуалізації як деякої, обумовленої особливими «правилами гри» у суспільстві в конкретний історичний період, інституціональної надбудови, системи організаційних, правових, економічних, політичних, соціальних, культурних та інших заходів приватних та публічних інституцій, спрямованих на підвищення загального рівня освіченості, розумового, творчого, наукового, культурного та духовного потенціалу людини і суспільства (вітчизняні вчені О. Бутнік-Сіверський, 2011 [13]; іноземні дослідники І. Кіршин, 2012 [14]; Б. Мелнікас, 2013 [15]; Є. Наумов, 2013 [16]).

З нашої точки зору такий поділ достатньо віддзеркалює масштаб дискурсу навколо поняття, проте не дає повної картини того, за ним приховується, тим більше не враховує специфіки інтелектуалізації в аграрному секторі економіки. До цього часу відсутні наукові праці, що демонструють панорамне бачення метаморфози інтелектуалізації агроекономічних відносин, яка знаходить прояв у процесах зростання наукоємності, освітоємності, знаннєємності аграрної економіки. З огляду на зазначене метою дослідження є теоретико-методологічне обґрунтування сутності інтелектуалізації аграрної економіки в сучасних глобальних ринкових умовах господарювання. Об'єктом дослідження є інтелектуалізація аграрної економіки, предметом дослідження – економічні відносини, детерміновані інтелектуалізацією аграрної економіки.

**Виклад основного матеріалу досліджень.** З нашої точки зору, вирішити проблему концептуальної трихотомії трактування інтелектуалізації економіки у сучасній науці (феноменологічна, діалектична та інституціональна концепції) може застосування синергетичного підходу, інструментарій якого сприяє утворенню складного полісислового горизонту (рис. 1), що дозволяє розглядати об'єкт дослідження одночасно у трьох вимірах – як стан, процес та умови розвитку. Даний підхід дає можливість трактувати інтелектуалізацію аграрної економіки як складний темпосвіт процесів і явищ в межах агроекономічної системи, що знаходяться на різних стадіях реалізації та об'єктивно зумовлені підвищенням ролі інтелектуальної компоненти у розвитку суспільства.

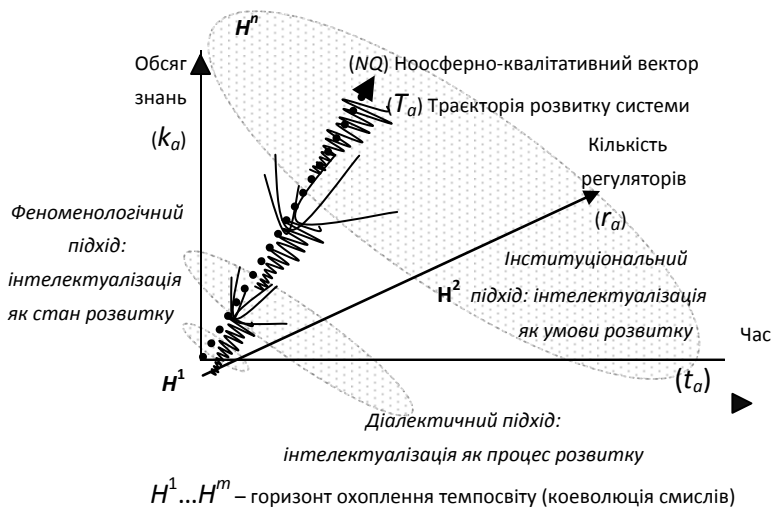


Рис. 1. Холістично-синергетичний підхід до трактування змісту інтелектуалізації агроекономіки

Математична інтерпретація авторської концепції має вигляд нелінійної моделі. Модель інтелектуальної аграрної економіки є моделлю динамічної системи, що безперервно змінюється у часі ( $t_a$ ) та фазовими координатами якої (змінними стану) є показники обсягу накопичених знань ( $k_a$ ). Швидкість зміни показника  $k_a$  з часом, визначається похідною.

$$\frac{dk_a}{dt_a} = f(k_a) \quad (1)$$

де  $t_a$  – час існування агроекономічної системи;  $k_a$  – обсяг накопичених в агроекономічній системі знань.

При цьому вбачається, що рух даної динамічної системи може бути як керованим, так і некерованим. При реалізації керованого руху поведінка динамічної системи залежить, також, від керуючої функції  $r_a(t)$ :

$$\frac{dk_a}{dt_a} = f(k_a, r_a) \quad (2)$$

де  $r_a$  – кількість регуляторів, спрямованих на підвищення інтелектуального потенціалу агроекономічної системи.

Слід зауважити, що у наведеній моделі параметри  $t$ ,  $k$ ,  $r$  вважаються інваріантними (генетичними). Фактор специфіки агроекономічної системи закладено варіативною складовою (індекс  $a$ ), яка може

ігноруватися при розгляді економічних систем іншого типу.

### Висновки

– З нарощуванням обсягів та якісними змінами суспільного банку знань виникли можливості для розв'язання основного економічного протиріччя між безмежністю зростання потреб цивілізації та обмеженістю ресурсів.

– Вирішення економічних проблем, пов'язаних із генерацією та обслуговуванням інтелекту (ефективним оперуванням продуктами інтелекту, трансфером, обміном, власністю тощо), вимагає осмислення глибинних процесів інтелектуалізації соціально-економічних систем.

– Аграрні пріоритети розвитку економіки країни є об'єктивно визнаними, що покладає на український аграрний сектор місію локомотиву розвитку національної економіки, здатного надати імпульс соціальному піднесенню у державі.

– Інтелектуалізація агроекономічної системи має власну специфіку.

– Тривале превалювання однобічного, обмеженого трактування інтелектуалізації більшістю вчених-економістів перешкоджає розповсюдженню в Україні практики ефективного науково-обґрунтованого форсайту перспектив розвитку аграрної галузі та науковому обґрунтуванню цільової переорієнтації аграрної політики відповідно до соціально значущих орієнтирів суспільного розвитку.

– Синергетична парадигма, завдяки потенціалу найбільш адекватно відображувати атрибутивні характеристики розвитку агроекономічної системи, відкриває нові можливості для розвитку концепції інтелектуалізації аграрної економіки.

### Література

1. Дерій В. А. Облік і аналіз витрат підприємства на інтелектуалізацію, інформатизацію та інформацію / В. А. Дерій // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. – 2014. – № 3 (69). – С. 50–56.
2. Дзьобань О. П. Інформаційне суспільство : філософсько-правовий вимір : монографія / Дзьобань О. П., Пилипчук В. Г. – Ужгород : ТОВ «ІВА», 2014. – 292 с.
3. Поперечнюк В. М. Інтелектуалізація суспільства як правова категорія: теоретичний аналіз дефініції / В. М. Поперечнюк // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Право. – 2015. – Вип. 30. – Т. 2. – С. 58–61.
4. Салихов Б. В. Интеллектуальная экономика как нравственно-этическая форма инновационного развития [Электронный ресурс] / Б. В. Салихов, Д. А. Летунов // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 3 (27). – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2070>
5. Сафиуллин А. Р. Интеллектуализация экономики как современная тенденция общественного прогресса [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://samorazvitie.net/book/318-innovacionnoe-razvitie-sovremennoj-rossijskoj-yekonomiki-uchebnoe-posobiesafiullin-a-r/27-intellektualizaciya-yekonomiki-kak-sovremennaya-tendenciya-obshhestvennogo-progressa.html>.
6. Чухно А. А. Інституціонально-інформаційна економіка / А. А. Чухно, П. М. Леоненко, П. І. Юхименко. – Київ : Знання, 2010. – 687 с.
7. Иванова В. В. Економіка, заснована на знаннях, та економіка знань: адекватність використання категорій / В. В. Иванова // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 3. – С. 47–54.
8. Зубчинська Н. М. Інтелектуалізація праці на робочому місці промислового підприємства / Н. М. Зубчинська // Бізнес Інформ. – 2011. – № 7 (2). – С. 107–108.
9. Сардак С. Е. Оцінювання стану інтелектуалізації національної економіки України в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / С. Е. Сардак, А. О. Самойленко // Бізнес Інформ. – 2014. – № 12. – Режим доступу : <http://business-inform.net>.
10. Вуйменков С. А. Институциональные формы эволюции экономики знаний : дис. ... кандидата экон. наук : 08.00.01 ; Волгогр. гос. ун-т / С. А. Вуйменков. – Волгоград, 2010. – 168 с.
11. Санто Б. Интеллектуализация общества [Электронный ресурс] / Б. Санто. – Режим доступа : <http://iee.org.ua/ru/publication/79/>
12. Субетто А. И. Сочинения. Ноосферизм : в 13 томах. Том восьмой: Квалитативизм: философия и теория качества, квалитология, качество жизни, качество человека и качество образования / А. И. Субетто ; под ред. Л. А. Зеленова. – С.-Петербург – Кострома : КГУ им. Н. А. Некрасова, 2009. – 392 с.
13. Бутнік-Сіверський О. Б. Інтелектуалізація сучасних виробничих систем [Електронний ресурс] / О. Б. Бутнік-Сіверський. – Режим доступу : <http://www.ipdo.kiev.ua/files/articles/but1.pdf>
14. Киршин И. А. Генезис интеллектуализации экономики: теоретическое обобщение / И. А. Киршин, А. В. Титов // Ученые записки казанского университета. – 2012. – Т. 154. – Кн. 6. – С. 7–18.
15. Melnikas V. Intellectualisation Processes in the Context of European Integration: Needs and Priorities for the Development: Intellectual Economics (Intelektinė ekonomika). 2013. Issue: 7 (3). P. 275–288.
16. Наумов Е. А. Интеллектуальная экономика и устойчивое развитие в свете теории институционального конструктивизма / Е. А. Наумов, А. А. Понукалин, А. Е. Бенуа // Устойчивое развитие: наука и практика. – 2013. – № 1 (10). – С. 66–74.

Надійшла 14.09.2015; рецензент: д. е. н. Хомаківський С. І.

## ОСНОВНІ АСПЕКТИ АВТОМАТИЗАЦІЇ РОБОТИ З КЛІЄНТАМИ ЗАСОБАМИ CRM-СИСТЕМ

*В статті розглянуто основні аспекти підвищення ефективності функціонування підприємства шляхом автоматизації взаємовідносин з клієнтами та впровадження CRM-систем у його діяльність.*

*Ключові слова: інформаційна система, клієнт-орієнтований бізнес, автоматизація, CRM-стратегія.*

L. B. LISHCHYNSKA

Vinnitsa Trade and Economic Institute of Kyiv National Trade and Economic University

## KEY ASPECTS OF AUTOMATION MEANS WORK WITH CLIENTS CRM-SYSTEMS

*In this article are considered the basic aspects of the enterprise efficiency by automating customer relationships and implementation of CRM-systems in its activities. The concept of CRM - is the approach to the management or business model that sets the customer at the center of business processes and practices of the company. CRM is the latest technology, combined with strategic planning, marketing methods, organizational and technical means aimed at building such internal and external relationships that increase production and profitability.*

*Keywords: information system, customer-centric business, automation, CRM-strategy.*

### Постановка проблеми

Нині впровадження інноваційних методів ведення бізнесу підприємств важливе не тільки для підвищення їх конкурентоспроможності, а й для формування ефективних клієнтських відносин, що у свою чергу забезпечує її дохідність. Бажання підприємств забезпечити ефективну роботу з клієнтами не лише при укладенні угод, але й на етапі обслуговування вимагає побудови повної інформаційної бази, котра міститиме не тільки інформацію про клієнта, а і надасть можливість оперативно реагувати на його запити. Часто підприємства ставлять перед собою мету впровадити інформаційні системи з урахуванням автоматизації роботи з клієнтами, які моделюють інформаційні потоки бізнес-процесів підприємства, сприяють реалізації маркетингової стратегії, забезпечують підтримку прогнозування ринкових параметрів, будуть ефективні комунікації з клієнтами. Для реалізації таких інформаційних систем останнім часом активно запроваджується CRM-стратегія [1, 2].

### Мета дослідження

Метою дослідження є аналіз основних аспектів підвищення ефективності функціонування підприємства шляхом автоматизації взаємовідносин з клієнтами та впровадження CRM-систем у його діяльність.

### Викладення основного матеріалу

Сутність концепції управління взаємовідносинами з клієнтами полягає у досягненні підприємством конкурентних переваг шляхом встановлення, підтримання і розвитку довгострокових прибуткових взаємовідносин зі споживачами через розуміння їх індивідуальних потреб. CRM – це концепція, яка націлена на побудову стійких ділових відносин з клієнтами і бізнес-стратегія, ядром якої є «клієнт-орієнтований» підхід. Така стратегія заснована на використанні передових управлінських та інформаційних технологій, за допомогою яких підприємство збирає і накопичує інформацію про своїх клієнтів на всіх стадіях їх життєвого циклу (залучення, утримання, лояльність), отримує із неї знання і використовує ці знання в інтересах свого бізнесу шляхом побудови взаємовигідних стосунків; спрямована на оптимізацію доходів, прибутковості, зниження операційних витрат на одного споживача та задоволення потреб клієнтів.

Результатом застосування CRM-стратегії має стати підвищення конкурентоспроможності підприємства та збільшення прибутків, оскільки правильно побудовані відносини, які ґрунтуються на персональному підході до кожного клієнта, дозволяють залучити нових клієнтів і допомагають утримати існуючих.

Можна стверджувати, що CRM – це не технологія, не «коробковий» програмний продукт чи набір продуктів, в першу чергу, CRM – це напрямок на побудову стійкої бізнес-концепції та бізнес-стратегії, ядром якої є клієнт-орієнтований підхід. На рівні технологій CRM – це набір додатків, пов'язаних єдиною бізнес-логікою та інтегрованих в корпоративне інформаційне середовище компанії (часто у вигляді надбудови над ERP) на основі єдиної бази даних. Спеціальне програмне забезпечення дозволяє провести автоматизацію відповідних бізнес-процесів у маркетингу, продажах та обслуговуванні. У термінах керування бізнесом підприємства CRM – це система організації роботи front-office (підрозділи, що безпосередньо взаємодіють із клієнтами), орієнтовані на потреби клієнта, на активну роботу із клієнтом. У порівнянні з орієнтуванням бізнесу на вдосконалення роботи back-office (внутрішні підрозділи, що безпосередньо не взаємодіють з клієнтами) шляхом використання переваг ERP-систем.

Для опису функцій CRM доцільно використовувати класифікацію, запропоновану Б. Голденбергом [3]:

- функціональність продажів – управління контактами; робота з клієнтами, включаючи всю активність, пов'язану з клієнтом; створення комерційних пропозицій;
- функціональність управління продажами – аналіз «каналів продажу», прогнозування, аналіз циклу продажів, регіональний аналіз, виробнича звітність;
- функціональність підтримки та обслуговування клієнтів – реєстрація звернень, переадресація викликів, рух заявок від клієнтів всередині компанії, звітність, управління рішенням проблем;
- функціональність маркетингу – управління маркетинговими компаніями, управління потенційними угодами, маркетингова енциклопедія, інтеграція з Інтернетом, конфігуратор продукції, сегментація клієнтської бази;
- функціональність для керівництва – розширена і легка у використанні звітність;
- функціональність синхронізації даних – синхронізація з мобільними телефонами і портативними приладами.

Основою функціонування CRM-системи є централізована база даних, що обслуговує весь процес взаємовідносин з клієнтами на всіх його етапах. Внаслідок чого найпоширенішою реалізацією, що забезпечує максимально ефективну організацію, є використання клієнт-серверного принципу взаємодії. Додаток, як правило, реалізовано у формі «тонкого» клієнта, тобто клієнти отримують доступ до електронного ресурсу та інформації, що міститься у ньому. Аналітична частина CRM-сервера може включати в себе дві складові частини: СУБД для зберігання і базової обробки інформації та інструменти OLAP (аналітична обробка у реальному часі) – технологія обробки інформації, яка містить співставлення та динамічну публікацію звітів та документів. Вона використовується аналітиками для швидкої обробки складних запитів до бази даних і для аналізу даних в режимі online. Застосування OLAP поширено у програмних продуктах для бізнес-планування і сховищах даних.

До основних цілей CRM-системи відносять: визначення найбільш «прибуткових» клієнтів, навчитися ефективно працювати з ними, запобігти їх переходу до конкурента і збільшити дохід компанії; підвищення ефективності бізнес-процесів, скоординованих у front-office, націлених на залучення та утримання клієнтів.

Як результат, для досягнення поставлених цілей CRM-система повинна виконувати такі завдання: сучасний аналіз даних, що характеризують діяльність клієнта і фірми; забезпечення своєчасного доступу до інформації у процесі продаж та обслуговування в ході контакту з клієнтом; охоплюється маркетинг, продажі і сервіс; забезпечення ролі конкретного клієнта у діяльності підприємства і можливість впливати на розробку продукту, його створення і сервісне обслуговування; отримання новітніх знань, рішень, рекомендацій.

Загальна структура CRM-системи наведена на рис. 1.

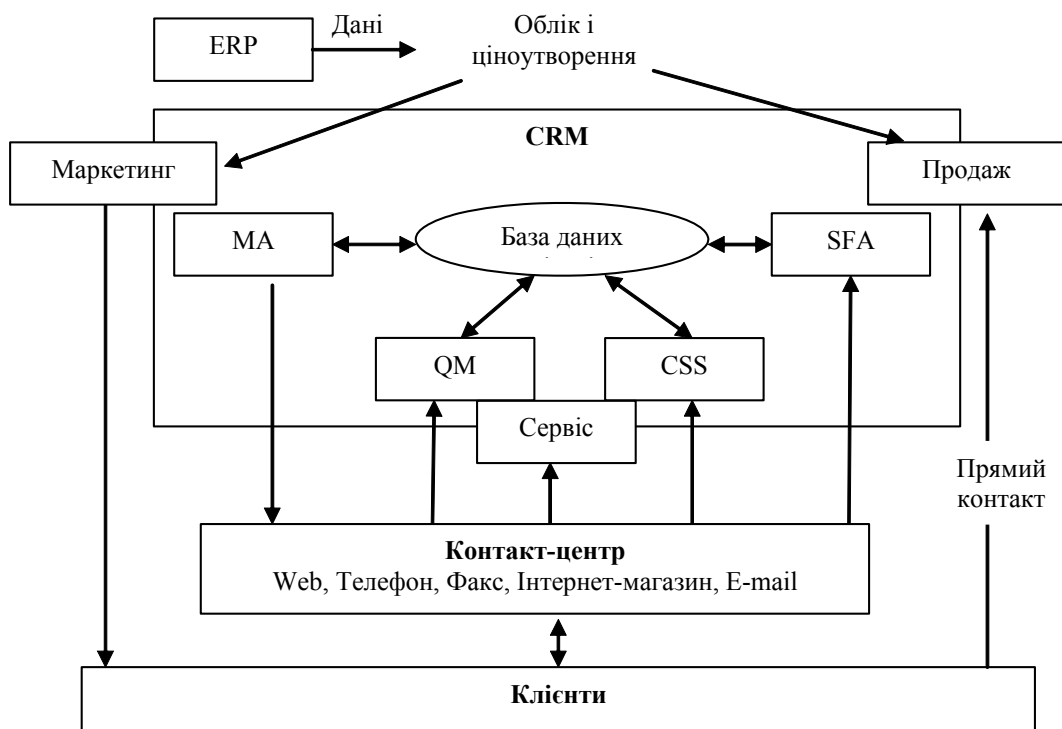


Рис. 1. Загальна інтегрована структура CRM-системи

CRM-системи базуються на чотирьох складових, які частково дозволяють поліпшити відносини з покупцями.

1. Автоматизація маркетингу (Marketing Automation, MA) – система, що автоматизує маркетингові операції, спрощує інформаційні процеси, дозволяє ефективніше планувати маркетинг і аналізувати результати. Функціональність MA включає в себе:

- засоби аналізу і формування цільової аудиторії, генерацію списків потенційних клієнтів та їх розподіл між продавцями (агентами, менеджерами);
- засоби планування і проведення маркетингової кампанії, аналіз проведення її результатів для кожної цільової групи, виду товару, регіону;
- інструменти для проведення телемаркетингу;
- виявлення та аналіз вимог покупців;
- управління потенційними угодами;
- базу даних з продуктів підприємства, стану ринку, конкурентів.

2. Автоматизація продажів (Sales Force Automation, SFA) – система автоматизації роботи торгових агентів, що дозволяє прогнозувати та аналізувати продажі, складати звітність, враховувати прибутковість і збитки, автоматично готувати комерційні пропозиції. Функціональність SFA включає:

- управління контактами – підтримка інформації за контрагентами;
- управління діяльністю – модуль, що допомагає скоординувати роботу всіх структурних підрозділів у часі – календар, перелік завдань;
- управління зв'язками – різноманітні модулі сполучення з факсом, телефоном, електронною поштою та іншими засобами комунікації;
- прогнозування – надає інформацію про перспективні плани продажів, а також дані маркетингових досліджень підприємства, аналіз циклу продажу, генерація звітності;
- управління можливостями – управління факторами, що допоможуть залучити потенційних клієнтів;
- управління замовленнями і продажами;
- аналіз роботи продавців: генерація клієнтських баз, тарифів, комерційних пропозицій;
- аналіз прибутків і збитків по кожному клієнту.

3. Автоматизація обслуговування клієнтів (Customer Service & Support, CSS) – система автоматизації служби підтримки та обслуговування клієнтів, яка включає базу даних контрактів з клієнтом; моніторинг проходження замовлень; засоби контролю обслуговування клієнтів; базу знань типових проблем, пов'язаних з використанням товарів (послуг), засобів їх рішень. Функціональність CSS включає:

- базу даних контактів з клієнтом, можливість групової роботи з клієнтом;
- управління взаємовідносинами з потенційними клієнтами, діловими партнерами;
- інтерактивна підтримка клієнтів, надання сервісних служб;
- моніторинг надходження заявок – контроль процесів обробки запитів і заявок, реакції на них, звітність про результати обслуговування;
- знижки і бонусні системи, дистанційне надання послуг;
- обслуговування клієнтів і ділових партнерів у режимі реального часу;
- базу знань типових проблем і засобів їх вирішення;
- автоматичне відслідковування припинених термінів договорів.

4. Управління якістю (Quality Management, QM) – система підтримки якості товарів і послуг. Завдання таких систем – виступати засобами постійного поліпшення якості роботи компанії. На системи покладаються такі функції, як класифікація, аналіз і зберігання інформації про всі виявлені недоліки і дефекти, збір і класифікація пропозицій замовників щодо розширення функціональності, засоби аналізу якості товарів і послуг.

Інструменти CRM передбачають обов'язкову наявність бази даних клієнтів, у якій накопичується вся інформація про клієнтів незалежно від її джерела. Це дозволяє використовувати максимум доступної інформації для оптимізації взаємостосунків з клієнтами, наприклад, пропонувати актуальні продукти конкретним клієнтам чи визначати рекомендаційні розміри знижок для різноманітних сегментів ринку.

**Висновки.** Концепція управління взаємовідносинами з клієнтами змінила фокус необхідних управлінських рішень компанії з продукту на клієнта, тим самим поставивши перед бізнесом задачі по максимізації прибутку, що приноситься кожним клієнтом, і формування лояльності. Концепція CRM – це підхід до організації управління чи бізнес-модель, яка встановлює клієнта в центр бізнес-процесів і методів роботи компанії. CRM являє собою найсучаснішу технологію, об'єднану зі стратегічним плануванням, методами маркетингу, організаційними та технічними засобами, націлену на побудову таких внутрішніх і зовнішніх відношень, які збільшують виробництво та прибутковість компанії.

## Література

1. Шарапа О.М. Управління відносинами з клієнтами через впровадження CRM-систем як складова ефективного ведення бізнесу / О.М. Шарапа // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 7(97). – С. 25–31.



2. Ковальчук С. В. CRM-технології у страхуванні як елемент маркетингу партнерських стосунків / С. В. Ковальчук, А. А. Демидов // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 6, Т. 4. – С. 18–21.

3. Крючкова М.А. Роль концепции управления взаимоотношениями с клиентами в определении корпоративной стратегии зарубежных компаний в условиях мирового кризиса / М.А. Крючкова // Мирская экономика и международные экономические отношения. – 2010. – № 2 (63). – С. 346–350.

Надійшла 28.09.2015; рецензент: д. е. н. Бондаренко В. М.

**ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ СПАДУ ВВП ДЛЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ**

*В статті основну увагу приділено взаємозв'язку розвитку національної економіки та добробуту громадян. Досліджено вплив валового внутрішнього продукту на величину та динаміку заробітної плати; залежність між заробітною платою і заощадженнями та заощадженнями і інвестиціями; проаналізовано зв'язки між інвестиціями та валовим внутрішнім продуктом. Зроблено висновки та наведено пропозиції*

*Ключові слова: валовий внутрішній продукт, заробітна плата, заощадження, інвестиції.*

S. V. MOROZ

Khmelnitskyi National University

**THE ECONOMIC CONSEQUENCES OF THE DECLINE IN GDP TO THE POPULATION OF UKRAINE**

*The aim of the research articles dependencies: salary of GDP; savings from wages; investment of savings; GDP on investment. That, in turn, will develop appropriate conclusions and strategic directions for future research. GDP stands baseline source wages in the country have created the product, so these values are closely related. According to our studies the dynamics of GDP and wages are almost identical negative trend noted in determining GDP and wages in dollar terms as GDP fell by 2.2 times, and the average monthly wage of 2.18 times in 2015 compared to pre-crisis 2013 year. It is clear that to ensure the economic growth necessary investments such source is household savings. In Ukraine noted the low level of savings, generating the same level of investment. Thus a vicious circle is formed which is not so easy to break.*

*Keywords: gross domestic product, wages, savings.*

**Актуальність теми.** Недовиробництво валового внутрішнього продукту призводить до суттєвих негативних явищ: зокрема до зниження рівня реальної заробітної плати, зростання інфляції, скорочення інвестицій. Інвестиції – це складне та змістовне поняття, що інтегрує в собі різні економічні процеси, які впливають на виробництво, розподіл, обмін і споживання, тобто вони є фундаментальною основою суспільного економічного відтворення.

Між темпами економічного зростання, наявністю інвестиційних ресурсів в економіці величиною заробітної плати та її частиною у вигляді заощаджень існує пряма залежність.

Низький рівень ВВП породжує низький рівень заробітної плати, яка породжує недостатній рівень заощаджень, які, в свою чергу, – низький рівень інвестицій, тобто це замкнуте коло проблем. Нестача заощаджень породжує нестачу інвестицій → невідповідність якості основного капіталу → низькі обсяги випуску і низьку якість продукції → низькі доходи → нестачу заощаджень → нераціональну пропорцію в розподілі доходу між споживанням і заощадженнями → національну інституційну структуру розподілу заощаджень.

**Аналіз останніх досліджень.** Теоретичні питання щодо характеру зв'язку між інвестиціями та конкурентоспроможністю та місця інвестицій у контексті конкурентної політики держави, зокрема й з урахуванням трансформаційних процесів в економіці, мають досить високий ступінь наукової розробки. У цьому напрямку можна виділити макромоделі Дж. Кейнса, В. Фрідмана, С. Фішера, Харрода-Домара, Р. Солоу, Кобба-Дугласа та ряду інших [1], в яких інвестиційна діяльність є одним із важливіших макропараметрів моделювання економічного розвитку. Дана проблематика знайшла широке відображення й у працях вітчизняних науковців: А. Гальчинського [2], В. Геєця [2, 3], В. Семиноженка [2], О. Субочева та ін.

**Постановка завдання.** Існує нагальна необхідність дослідження взаємозв'язку між ВВП, заробітною платою, заощадженнями, інвестиціями, ВВП в умовах скорочення їх реальних рівнів. Виникає потреба в оцінці ситуації, дослідженні залежностей заробітної плати від ВВП; заощаджень – від заробітної плати; інвестицій – від заощаджень; ВВП – від інвестицій. Це, в свою чергу, дозволить розробити відповідні висновки та стратегічні напрями подальших досліджень.

**Викладення основного матеріалу.** В Україні є недвозначний вислів: «Заможна держава – багата родина». Критерієм оцінки заможності держави виступає ВВП країни, а добробуту родини – її дохід, як правило, представлений заробітною платою. Заробітна плата, з одного боку, виступає частиною ВВП, а з іншого є джерелом заощаджень, відповідно й інвестицій, які, в свою чергу, є складовою частиною ВВП. Відтак усі ці три складові пов'язані між собою. Схематично це можна зобразити наступним чином.

В Україні ситуація з ВНП складається неоднозначна та насторожлива, проаналізуємо його динаміку за 2005–2015\* роки, для чого складемо таблицю 1.

Так, ВВП України у гривневому вимірі за усі наведені роки дослідження має стійку щорічну зростаючу тенденцію, лише у 2009 році був відмічений незначний спад, що ілюструє рисунок 2. Але при розгляді динаміки ВВП у доларовому вимірі, можна констатувати, що ситуація не така вже й радужна навіть

навпаки катастрофічна. Виявляється, що ВВП України за роки її незалежності максимальним був у 2013 році і становив за нашими розрахунками 178683 млн дол., а його динаміка в доларовому еквіваленті має дещо інший характер, спад відмічено не тільки у 2009 році але й у 2014 та прогнозованому 2015 році. При чому спад досить значний: в 2014 році він склав 39542 млн дол., а у 2015 згідно з прогнозом – 55760 млн дол. Такого низького рівня ВВП, який очікується, країна не мала впродовж останніх 10 років. Стає зрозуміло чому офіційна статистика не наводить дані ВВП, виражені у доларах США, проте, на нашу думку, це найбільш об'єктивний та співвимірний показник, від якого варто відштовхуватись при проведенні економічних досліджень.



Рис. 1. Роль заробітної плати, заощаджень та інвестицій у формуванні ВВП

Таблиця 1

Динаміка ВВП України за 2005–2014 роки [4]

Роки	Валовий внутрішній продукт у фактичних цінах, млн. грн.	Валовий внутрішній продукт, млн. дол.
2005	457325	89412
2006	565018	111885
2007	751106	148734
2008	990819	187473
2009	947042	121474
2010	1079346	136014
2011	1299991	163154
2012	1404669	175780
2013	1465198	183311
2014	1566728	130908
2015*	1751000	83381

\* прогноз на 2015 рік за даними НБУ [5]

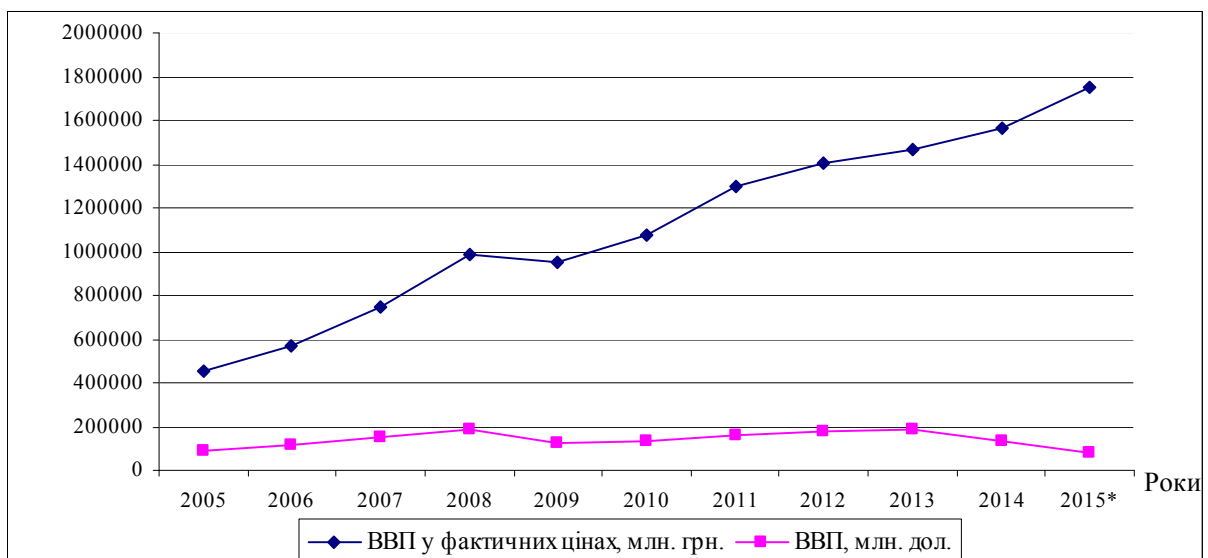


Рис. 2. Динаміка ВВП України

Для аналізу ситуації із заробітною платою в Україні за аналогічний період сформуємо таблицю 2 з відповідними даними.

Динаміка заробітної плати в Україні за 2005–2014 роки [4]

Роки	Середньомісячна заробітна плата, грн.	Середньомісячна заробітна плата, дол.	Заробітна плата всього, млн грн.	Заробітна плата всього, млн дол.	Питома вага заробітної плати у ВВП, %
2005	806	157,58	160621	31403,27	35,12
2006	1041	206,14	205120	40617,80	36,30
2007	1351	267,52	278968	55241,18	37,14
2008	1806	341,71	366387	69324,21	36,98
2009	1906	244,48	365300	46855,93	38,57
2010	2239	282,15	449553	56650,45	41,65
2011	2633	330,45	529133	66408,48	40,70
2012	3026	378,67	609394	76259,41	43,38
2013	3265	408,48	630734	78910,95	43,05
2014	3480	290,77	611656	51106,93	39,04
2015*	3944	187,81	142 789	6799,48	-

\* - дані за 1 квартал

Згідно з табл. 2 середньомісячна заробітна плата має тенденцію до зростання впродовж 2005–2015 років, в абсолютному вимірі вона зросла на 3138 грн, у відносному – на 489,33%. Але українці краще жити не стали при зростанні заробітної плати майже у 5 разів, якщо проаналізувати їх заробітну плату в доларовому еквіваленті.

Питома вага загальної заробітної плати в структурі ВВП зростала з 2005 по 2012 р. з 35,12 до 43,38% у 2013 році відбувся спад до 43,05%, а у 2014 – до 39,04%.



Рис. 3. Динаміка заробітної плати в Україні

Якщо поглянути на рисунки 2 та 3, то можна помітити абсолютно ідентичну тенденцію щодо динаміки ВВП та заробітної плати в гривнях, аналогічно ідентичні динаміки ВВП та заробітної плати в доларовому еквіваленті.

Таким чином, можна стверджувати, що між змінами ВВП та заробітної плати існує прямий зв'язок.

Проаналізуємо зв'язок між заробітною платою та заощадженнями населення, оскільки саме останні є джерелом інвестиційних ресурсів.

Згідно з табл. 2, заощадження населення в подовж 2005–2014 років мають суперечливу тенденцію: так, їх величина зростала в періоди піднесення 2005–2007, 2011–2012 роки та скорочення у кризові роки 2008, 2013–2014 роки. Інші тенденції відмічено щодо наявного доходу: так, у гривнях він зростав у 2005–2013 рр., у доларовому еквіваленті аналогічно за виключенням спаду у 2009 році. Частка заощаджень в наявному доході та в заробітній платі мають ідентичну залежність, вона спадала протягом 2005–2008 рр., у 2009–2010 зростала та у 2011–2014 роки знову почала спадати і досягла свого дна у 2015 році.

Динаміка заощаджень в Україні за 2005–2014 роки [4]

Роки	Заощадження, млн грн.	Заощадження, млн дол.	Наявний дохід, млн грн.	Наявний дохід, млн дол.	Частка заощаджень в наявному доході, %	Частка заощаджень в заробітній платі, %
2005	41207	8056,45	298275	58316,23	13,82	25,65
2006	37044	7335,44	363586	71997,18	10,19	18,06
2007	37840	7493,07	470953	93258,01	8,03	13,56
2008	22496	4256,48	634493	120052,64	3,55	6,14
2009	69884	8963,81	661915	84901,83	10,56	19,13
2010	142289	17930,56	847949	106854,35	16,78	31,65
2011	124282	15597,93	988983	124121,65	12,57	23,49
2012	150234	18800,24	1149244	143816,09	13,07	24,65
2013	110888	13873,17	1215457	152065,48	9,12	17,58
2014	81587	6817,00	1191139	99525,65	6,85	13,34
2015*	7 884	375,43	270 178	12865,62	2,92	5,52

\* - дані за 1 квартал.

Динаміку заощаджень наведено на рисунку 4.

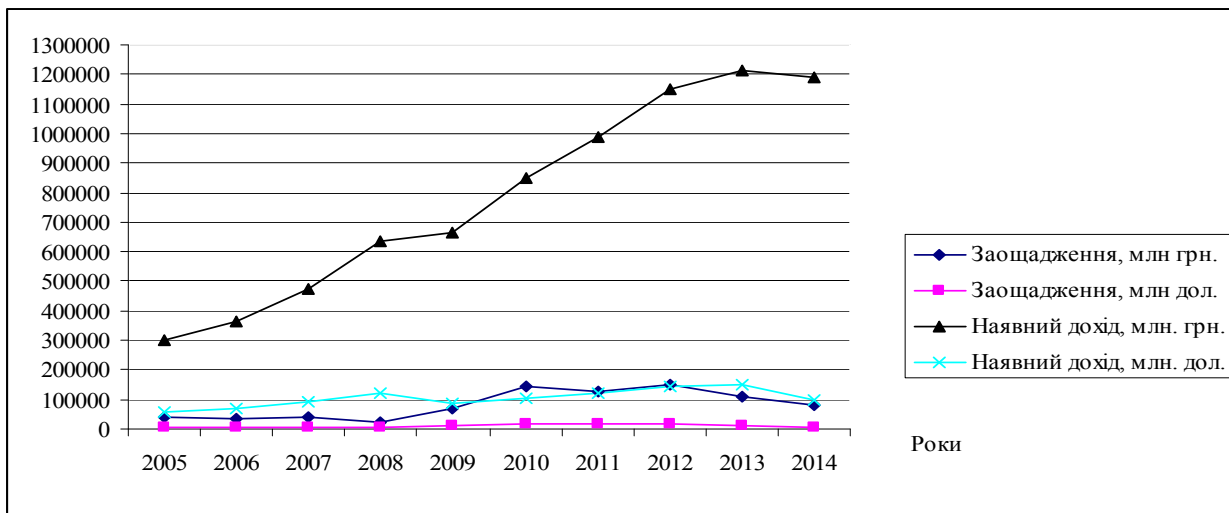


Рис. 4. Динаміка заощаджень та наявного доходу в Україні

Згідно з рис. 3, незважаючи на суттєве зростання наявного доходу, вираженого в гривнях, заощадження не зростали відповідними темпами. Така ситуація пояснюється низьким рівнем життя населення та значними витратами на споживання. Співвимірними є прирости наявного доходу, вираженого в доларах США та прирости заощаджень в доларах США.

Заощадження виступають джерелом інвестицій відтак проаналізуємо їх величину та динаміку в Україні.

Капітальні інвестиції в Україні протягом 2006–2009 та 2010–2012 років мали тенденцію до зростання, у 2010, 2013–2014 роках вони спадали. Необхідно відмітити скорочення величини капітальних інвестицій за рахунок коштів державного бюджету та інших джерел; зростання за рахунок передусім власних коштів підприємств, кредитів банків, коштів населення; сталими залишались інвестиції за рахунок місцевих бюджетів та іноземних інвесторів.

Оскільки ми досліджуємо вплив заощаджень на інвестиції, проаналізуємо їх питому вагу в загальній величині капітальних інвестицій за допомогою рисунка 5.

Питома вага капітальних інвестицій за рахунок заощаджень населення коливалась в діапазоні 14,66%–25,95%, станом на 2014–2015 роки він становив 19,29 та 20,92%. Дані інвестиції сформовано за рахунок банківських кредитів та коштів населення, інвестованих у будівництво, причому у відносному виразі вони вирівнялись у 2015 році на рівні 10%.

На основі даних щодо ВВП та інвестицій визначимо мультиплікатор інвестицій, для чого сформуємо таблицю 5.

Динаміка капітальних інвестицій в Україні за 2005–2014 роки [4]

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015*
Усього, млн грн.	148972,3	222678,8	272074,1	192878	189060,6	259932,3	263727,7	247891,6	204061,7	98725
Усього, млн дол.	29499,5	44094,8	51479,2	24739,9	23824,5	32622,6	33002,8	31013,6	17050,4	4701,2
у т.ч. за рахунок										
коштів державного бюджету, млн грн.	9605,31	15077,35	15402,9	8360,8	10952,2	18394,6	16530,9	6243,5	1511,2	906,4
коштів місцевих бюджетів, млн грн.	6732,23	9370,37	12498	5914,5	6367,7	8801,3	8307,7	7036,7	5276,8	2048,5
власних коштів підприємств та організацій, млн грн.	89136,28	130514,77	161277,2	127435,4	114963,6	152279,1	156149,3	157122	145883,7	68448,6
кредитів банків та інших позик, млн грн.	21259,12	38127,76	48685,2	25587,5	23336,2	42324,4	42526,9	36650	17992,3	10114,2
коштів іноземних інвесторів, млн грн.	5094,16	7251,31	8087	8209,4	4067,7	7196,1	-	4009,5	5536,6	4040,2
коштів населення на будівництво житла, млн грн.	5110,43	18428,50	21084,2	2683,5	20830,2	19572,9	21975,1	27686,2	21365,6	10534,8
інших джерел фінансування, млн грн.	9762,22	3908,81	5039	10298,2	8543	11363,9	18237,8	9143,7	6495,5	2631,9

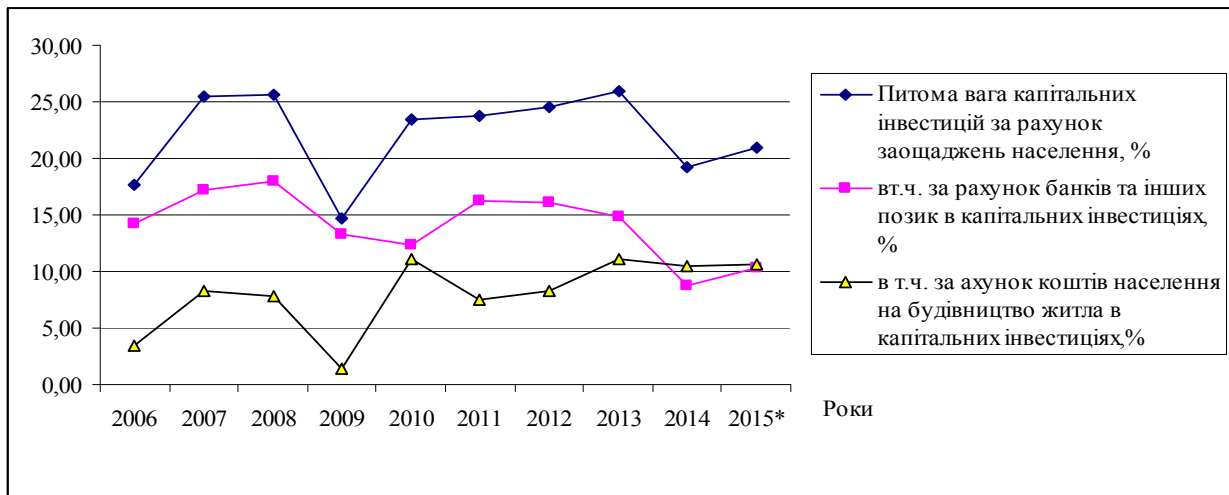


Рис. 5. Динаміка питомої ваги капітальних інвестицій джерелом яких є заощаджень населення

Динаміка мультиплікатора інвестицій в Україні за 2006–2014 роки [4]

Роки	Приріст ВВП, млн грн.	Приріст капітальних інвестицій, млн грн.	Мультиплікатор інвестицій (грн.)	Приріст ВВП, млн дол.	Приріст капітальних інвестицій, млн дол.	Мультиплікатор інвестицій (дол.)	Питома вага капітальних інвестицій у ВВП, %
2006	107693	37798,232	2,8492	22472	7764	2,8946	26,37
2007	186088	73706,553	2,5247	36849	14595	2,5247	29,65
2008	239713	49395,235	4,8530	38739	7384	5,2461	27,46
2009	-43777	-79196,1	0,5528	-65999	-26739	2,4682	20,37
2010	132304	-3817,4	-34,6581	14540	-915	-15,8835	17,52
2011	220645	70871,7	3,1133	27141	8798	3,0848	19,99
2012	104678	3795,4	27,5802	12625	380	33,2085	18,78
2013	60529	-15836,1	-3,8222	7531	-1989	-3,7858	16,92
2014	101530	-43829,9	-2,3165	-52403	-13963	3,7529	13,02

Згідно з табл. мультиплікатор інвестицій в гривневому виразі в останні роки є від'ємним, це говорить про те, що приріст ВВП відбувається за рахунок скорочення інвестицій та зростання витрат на

споживання, що не дає підстав до росту ВВП в майбутніх періодах. В доларовому еквіваленті мультиплікатор інвестицій дещо відрізняється, порівняння мультиплікатора в гривневому та доларовому еквівалентах потребує, на нашу думку, подальшого дослідження.

Питома вага капітальних інвестицій у ВВП України коливалась в межах від 29,65% до 13,02%, відповідно у 2007 та 2014 роках, цілому питома вага капітальних інвестицій у ВВП має спадний характер з 2007 по 2014 р.

### Висновки та пропозиції

ВВП виступає базовим показником, джерелом заробітної плати в країні є створений продукт, відтак ці величини тісно пов'язані між собою. Згідно з нашими дослідженнями, динаміка ВВП та заробітної плати є практично ідентичними, негативна тенденція відмічена при визначенні ВВП та заробітної плати в доларовому еквіваленті. Так, ВВП знизився у 2,2 рази, а середньомісячна заробітна плата – у 2,18 рази в 2015 році у порівнянні з до кризовим 2013 роком.

Для того, щоб ВВП виріс до рівня 2013 року (183311 млн дол.), необхідний ріст економіки, якщо він складе 5% щорічно, то Україні необхідно 16 років (пораховано за формулою складного відсотка). Зрозуміло, що без цього росту підвищення зарплат, пенсій та стипендій забезпечити не можна. Але є ще інша проблема: цей ріст необхідно ще забезпечити, по суті, в умовах окупації Донбасу та анексії Криму.

Зрозуміло, що для забезпечення росту економіки України необхідні інвестиції, але їх неможливо взяти, адже зовнішні інвестори не поспішають вкладати кошти в країну, де по суті йде війна, а міжнародні інституції теж не хочуть позичати через значні обсяги запозичень та можливий дефолт.

Залишаються внутрішні джерела: наші підприємства, люди, банки. А в нас поки що йде вилучення капіталу. Люди забирають гроші з банків, банки втрачають фінансову спроможність, іноземці переказують свої гроші за кордон. В 2014 році збитки підприємств України становили 400 мільярдів гривень, а прибутки всіх економічних суб'єктів – 195 мільярдів. Збитки у два рази більші, аніж прибутки.

Тому, на наш погляд, одним з джерел є заощадження домогосподарств. Заощадження формуються передусім з заробітної плати, питома вага якої становить у ВВП країни 39–43%. Але ми вже писали, що середньомісячна заробітна плата в доларовому еквіваленті знизилась у 2,18 рази. Проте це ще не все: в Україні значно зросли ціни практично на все, відтак пересічні українці стали більше витратити на товари споживчого призначення, що призвело до скорочення питомої ваги заощаджень у заробітній платі майже вдвічі з 25,65% до 13,34% у 2014 році. Тому люди стали менше заощаджувати, рівень доходів та витрат не дозволяє їм цього робити. Та й самі заощадження скоротились в гривнях у 1,84 рази, в доларах США – у 2,76 рази в 2014 році по відношенню з 2012 роком, коли вони були максимальні. Питома вага заощаджень в наявному доході ще нижча і в 2014 році складає 6,85%. Низький рівень заощаджень породжує такий же рівень інвестицій.

Один з факторів покращення ситуації в Україні – це науково-технічний, пов'язаний з інноваціями. Якщо збільшуються інформаційна економіка, інтернет-економіка, біологічні інновації у виробництві, тоді капітал, що зростає, приносить ще додатковий приріст вартості, пов'язаний з інноваціями. Але і цього не слід очікувати. Так, величина капітальних інвестицій у 2014 році скоротилась на 59666 млн грн відносно 2012 року. Мультиплікатор інвестицій у 2013-2014 році є від'ємною величиною, що вказує на споживацький, а не на інвестиційний розвиток економіки України. Іншими словами вижимають з наявних виробничих фондів усе, що можна, не думаючи про завтрашній день, про зростання рівня конкурентності на внутрішньому та зовнішніх ринках.

Негативну динаміку має показник питомої ваги капіталовкладень у ВВП України, починаючи з 2007 року вони знизились з 29,65% до 13,02% у 2014 році.

Перспективи росту ВВП все ж за певних умов можливі, оскільки економіка живе за законами циклів. Тож можна зростати декілька років поспіль і на 5%, і на 10%, а потім різко впасти. 5% у середньому за рік – це гарні очікувані темпи. Європейські країни вважають позитивним зростання, якщо воно становить 2–4% за рік.

Якби всі позитивні фактори зійшлися, тоді ми мали б змогу зростати щороку на 10–12%. Тоді б рівень 2013 року ми відновили удвічі швидше. Але, на жаль, ситуація зараз схожа на ту, що була у 1992–1993 роках. Тоді ми втратили російські ринки через розпад Союзу і реструктуризацію економіки. Тепер втрачаємо російські ринки через війну. Тоді сума факторів призвела до того, що у 90-х ми 9 років падали у обсягах виробництва.

Необхідно розуміти: для того, щоб економіка розвивалась, потрібні інвестиції, а для цього повинна бути довіра до держави. Тільки після того як почнуть зростати інвестиції, можна говорити про технологічний розвиток економіки, реальний ріст заробітної плати, пенсій та добробуту громадян нашої держави. Перші кроки вже зроблено: відновлено співпрацю з МВФ; реструктуризовано зовнішні борги держави та комерційного сектору; НБУ понизив ставку рефінансування у вересні на 8% з 30 до 22%, що дасть змогу здешевити кредити; відмічено притік депозитів у банки; виконуються Мінські домовленості щодо перемир'я на Донбасі, підписано нові – в Парижі.

Україна може вийти з даної кризи виключно завдяки інвестиціям у традиційні та нові сектори економіки, необхідне оновлення наявних виробничих потужностей та створення нових, що дасть

передумови виходу українським підприємствам на нові ринки і зробить їх більш незалежними від російських ринків і більш конкурентоспроможними.

#### Література

1. Базелевич В.Д. Макроекономіка : підручник / Базелевич В.Д., Базелевич К.С., Баластрик Л.О. ; за ред. В.Д. Базелевича. – 4-е вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 743 с.
2. Гальчинський А. Україна: наука та інноваційний розвиток / Гальчинський А., Гесць В., Семиноженко В. — К., 1997.
3. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / за ред. В. М. Гейця. — К. : Ін-т екон. прогнозів., Фенікс, 2003.
4. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>

Надійшла 28.09.2015; рецензент: д. е. н. Орлов О. О.



## АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА СТРАН ПОСТСОВЕТСКОГО ПРОСТРАНСТВА

*В работе с помощью кластерного анализа производится группировка стран по основным относительным показателям сельскохозяйственной деятельности. Рассматриваются средние значения стандартизированных показателей по кластерам в динамике, и сравниваются с аналогичными показателями по России, Украине, Казахстану, Белоруссии и СССР. Дается описание текущих показателей сельскохозяйственной деятельности, прямо или косвенно влияющих на производительность в сельском хозяйстве, и производится сравнение данных показателей с показателями периода Советского Союза.*

*Ключевые слова: кластеризация, постсоветские государства, сельское хозяйство, самообеспеченность, потребление, производство.*

M. S. TELUK

Plekhanov Russian University of Economics (Moscow)

## ANALYSIS OF THE MAIN FACTORS OF AGRICULTURE IN POST-SOVIET COUNTRIES

*In this paper, cluster analysis is used to group countries by main indicators of the relative performance of agricultural activity. Averages standardized indicators evaluated by clusters in dynamics, and same indicators are compared with those in Russia, Ukraine, Belarus, Kazakhstan and the Soviet Union. Article describes the current indicators of agricultural activities that directly or indirectly affects the productivity in agriculture, and then these indicators are compared with Soviet Union period. It is proved that the further development of the agricultural sector is not possible without significant government support. In developed countries, it plays a dominant role in the development of agriculture.*

*Keywords: clustering, post-Soviet states, agriculture, self-sufficiency, consumption, production.*

### Вступление

Сельское хозяйство – важнейшая отрасль экономики, позволяющая реализовывать ряд жизнеобеспечивающих функций государства, и является одной из основных отраслей экономики, также как и промышленность, и сфера услуг. Оно во многом формирует фонд товаров народного потребления, и служит ресурсной базой для промышленности.

Анализ развития сельской отрасли постсоветских стран в диахроническом аспекте, сравнение их динамики дает возможность определить перспективы и направления дальнейшего развития ее производительной базы в контексте взаимоотношения бывших республик СССР.

### Постановка задачи исследования

В связи с вышеизложенным, на базе исследования основных сельскохозяйственных показателей с помощью кластерного анализа была произведена оценка состояния сельскохозяйственной отрасли бывших советских республик в настоящее время и СССР.

### Экспериментальная часть

Основываясь на показателях сельскохозяйственной деятельности, приведенных в базе данных ФАО ООН [1], был произведен кластерный анализ для сопоставления стран, использующий следующие показатели:

- Внесение органических удобрений, т/га;
- Доля использованного органического удобрения от всего произведенного, %;
- Внесение минеральных удобрений, т/га;
- Производительность труда экономически активного населения (ЭАН), занятого в сельском хозяйстве, тыс. \$/чел.;
- Урожайность зерновых культур, ц/га;
- Урожайность кормовых культур, ц/га;
- Урожайность прядильных культур, ц/га;
- Урожайность фруктов, ц/га;
- Урожайность корнеплодов и клубней, ц/га;
- Урожайность овощей и бахчевых культур, ц/га;
- Валовая продукция продовольственных товаров на 1 человека, \$/чел.;
- Валовая продукция непродовольственных товаров на 1 человека, \$/чел.;
- Инвестиции в сельское хозяйство, по отношению к валовой продукции сельского хозяйства \$/\$;
- Внесено удобрений, пит. веш. /га;
- Калорийность валовой продукции, Ккал на чел. в сутки;
- Содержание белка в валовой продукции, грамм на чел. в сутки;

– Содержание жира в валовой продукции, грамм на чел. в сутки.

Для определения оптимального количества кластеров, использовался критерий (подход) «Calinski-Narabasz» [2]. Критерий «Calinski-Narabasz» выбирает количество кластеров как значение аргумента, максимизирующего функцию:

$$C = \frac{\frac{BGSS}{K-1}}{\frac{WGSS}{N-K}} = \frac{BGSS \times (N-K)}{WGSS \times (K-1)^2}$$

где  $BGSS$  – внешняя сумма квадратов элементов данных с  $K$  кластерами соответственно (межкластерное расстояние);

$WGSS$  – внутренняя сумма квадратов элементов данных с  $K$  кластерами соответственно (внутрикластерное расстояние);

$K$  – число кластеров;

$N$  – число объектов исследования.

Результаты применения критерия «Calinski-Narabasz» представлены на рис. 1.

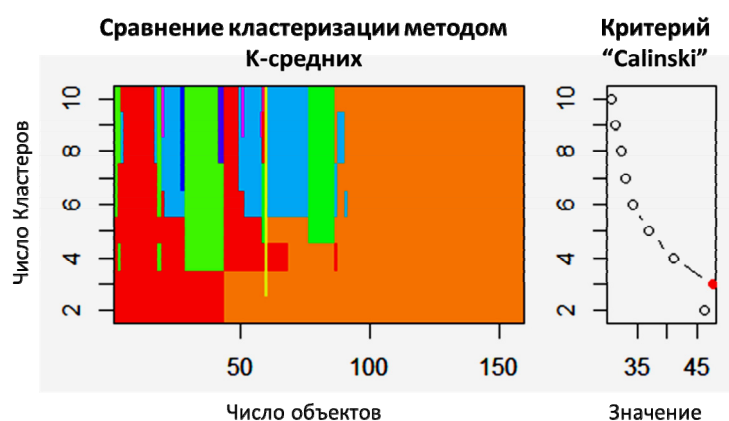


Рис. 1. Результаты «Calinski-Narabasz» критерия качества кластерного разбиения

Функция принимает максимальное значение при количестве кластеров, равном трем. Кластеризация стандартизированных исходных показателей была сделана с помощью алгоритма К-средних. Средние величины стандартизированных показателей по кластерам, в динамике с пятилетним промежутком, изображены на рис. 2 и 3.

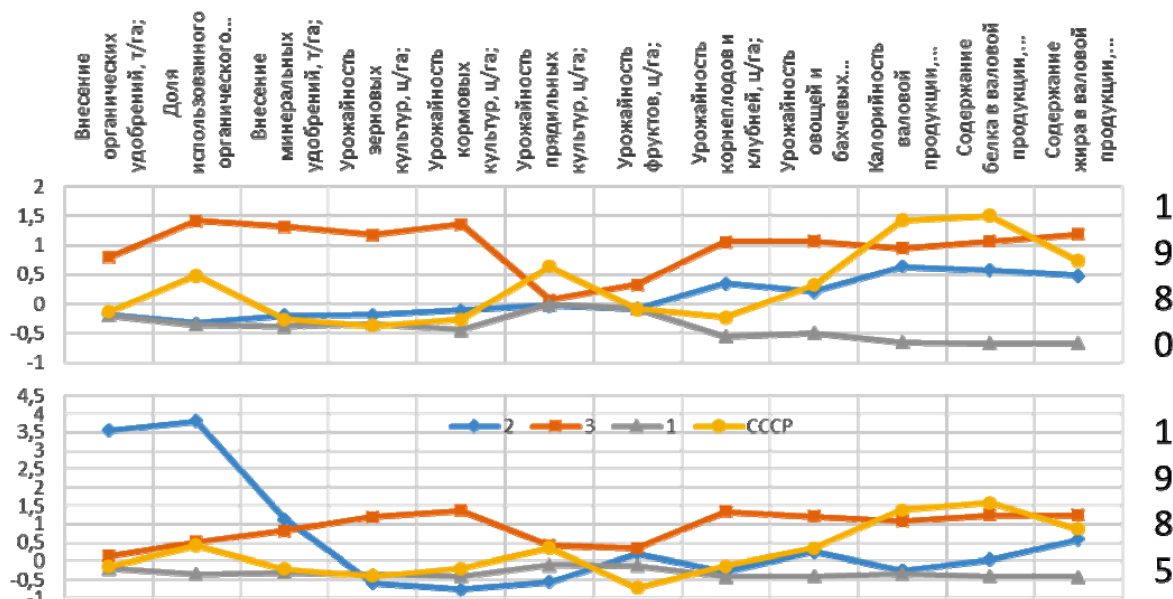


Рис. 2. Распределение средних значений стандартизированных показателей по трем кластерам (1980-1985 гг.)

Исключение составляет 1992-й – первый год, по которому имеются данные по РФ, Украине, Белоруссии и Казахстану в базе данных ФАО ООН [1]. На рис. 3 также представлены показатели крупнейших стран, бывших в составе Советского Союза.

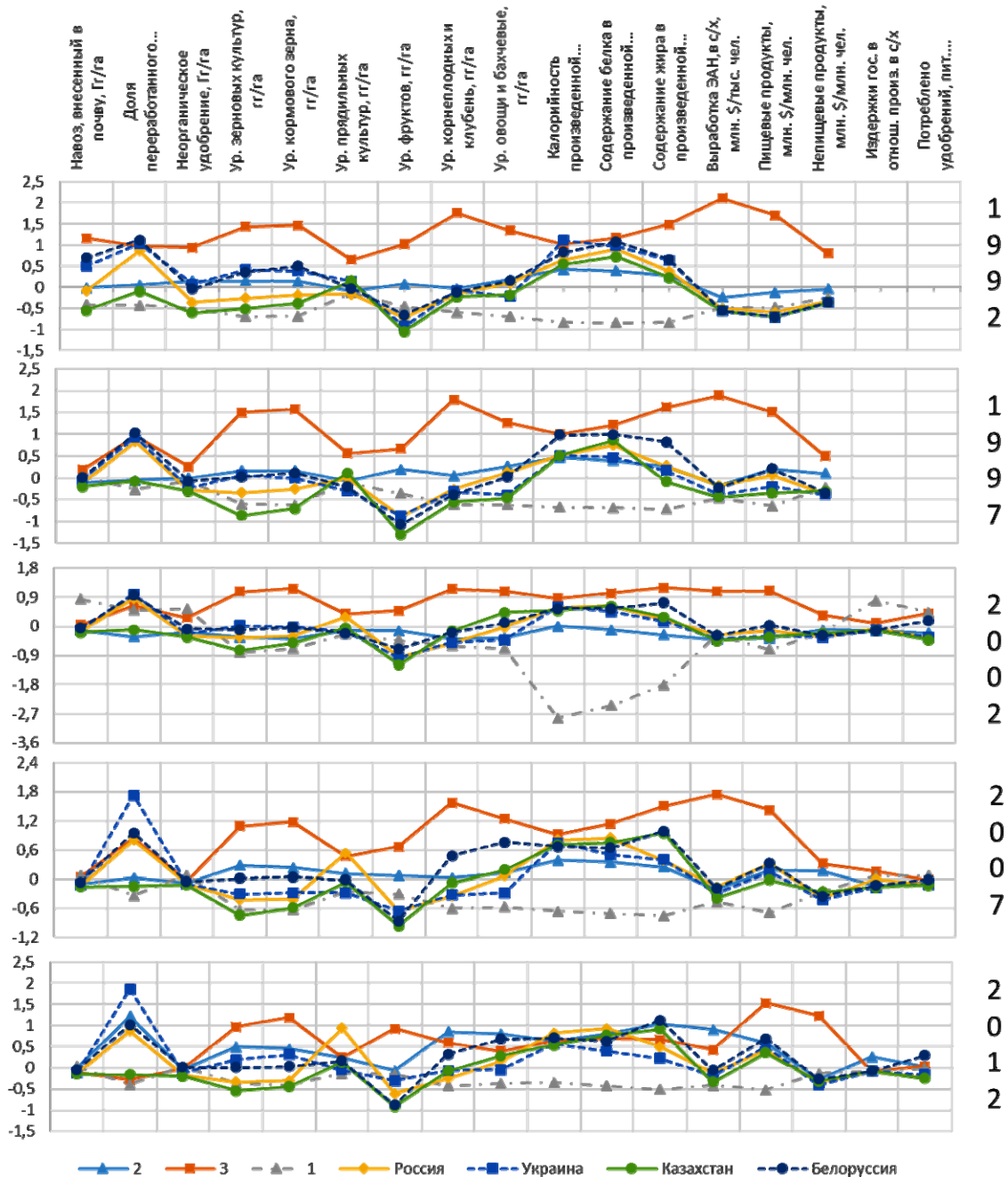


Рис. 3. Распределение средних значений стандартизованных показателей по трем кластерам (1992-2012 гг.)

Стоит отметить, что третий кластер характеризуется относительно высоким, первый – низким, а второй – средним значением большинства показателей за рассмотренный период. Высокая урожайность в третьем кластере связана с высоким показателем производительности труда ЭАН и высокими объемами использованного удобрения в сельском хозяйстве, результатом чего явилось большее значение валовой продукции продовольственных товаров, приходящихся на одного человека [3]. В третий кластер в основном входят страны с развитой экономикой: США, Германия, Великобритания, Канада и т.д. Страны с низкой производительностью в сельском хозяйстве мигрируют между 1 и 2 кластером – это Куба, Кения, Грузия, Казахстан и др. В отношении некоторых стран видна положительная динамика, т.е. данные страны мигрируют из 1 кластера во 2 и из 2 кластера в 3. К данным странам относятся Эстония, Армения, Белоруссия, Вьетнам, Россия и др.

СССР характеризовался относительно высокой урожайностью прядильных культур, калорийностью произведённой продукции и высоким содержанием белка в валовой продукции на одного человека в сутки. Внесение органических и минеральных удобрений в СССР находилось на относительно низком уровне, вследствие чего урожайность большинства культур находилась на относительно низком уровне [4].

Объем органических удобрений, внесённых на 1 гектар земли в 1980, 1985 и 1992 годах, незначительно отличается по кластерам, а начиная с 1997 года, показатель уравнивается по странам, что

говорит о достижении предельного значения внесенных удобрений либо об изменении их структуры [5]. Доля переработанного органического удобрения в России, Украине, Белоруссии находилась и находится на весьма высоком уровне, что нельзя сказать о Казахстане. Объем потребления минеральных удобрений на 1 гектар достигает своего оптимального уровня и становится практически неизменным по кластерам. Аналогичное предположение можно сделать, если рассматривать объем удобрений, выраженный в питательных веществах, внесенных на гектар земли.

#### Выводы

Проведенный анализ свидетельствует, что по показателям урожайности сельскохозяйственных культур из четырех представленных стран явно лидируют Украина и Белоруссия (за исключением прядильных культур, где лидером является Россия). Высокий уровень урожайности проявляется в основном вследствие высокого уровня потребления удобрений.

В 1992 году был спад по большинству показателей в постсоветских странах по сравнению с СССР, но далее замечен рост показателей вплоть до 2012 года относительно 3-х кластеров.

После распада СССР показатели калорийности и содержания белка в валовой продукции, приходящейся на одного человека в сутки, снизились по всем странам, бывшим в его составе. Но далее прослеживается постепенный рост этих показателей, достигая своего пика в 2012 году. По содержанию белков и калорийности продукции в 2012 году лидирует Россия, жиров – Белоруссия [6]. Положительная динамика также прослеживается в отношении валовой продукции продовольственных товаров, приходящейся на человека. В то же время валовая продукция непродовольственных товаров держится на низком уровне.

Во всех представленных странах постсоветского пространства объем инвестиций в сельское хозяйство по отношению к произведенной валовой с.-г. продукции, по сравнению с другими странами находится на относительно невысоком уровне. Аналогично и производительность труда ЭАН, занятого в сельском хозяйстве, держится на низком уровне и остается практически неизменной.

По всем представленным странам постсоветского пространства прослеживается положительный тренд основных показателей сельскохозяйственной деятельности по сравнению с другими странами мира. Но дальнейшее эффективное развитие сельскохозяйственной отрасли невозможно без значительной государственной поддержки, которая в развитых странах играет одну из главенствующих ролей в развитии сельского хозяйства.

#### Литература

1. Food and Agriculture Organization [Электронный ресурс] // United Nations: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.fao.org/>
2. Calinski T. A Dendrite Method for Cluster Analysis / T. Calinski, J. Harabasz // Communications in Statistics – Theory and Methods. – 1974. –No. 3(1). – P. 1-27.
3. Телюк М. С. Оценка уровня развития растениеводства России относительно других стран мира / М. С. Телюк // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета. – 2014. – № 10 (89). – С. 56-64.
4. Афанасьев В. Н. Статистика сельского хозяйства : учеб. пособие / В. Н. Афанасьев, А. И. Маркова. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 272 с.
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
6. Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fedstat.ru/>

Надійшла 28.09.2015; рецензент: д. е. н. Жегус О. В.

## ОБЛІК ТА АУДИТ

УДК 657.411:657.6 (043.3)

Н. І. ПЕТРЕНКО

Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів і природокористування України  
"Бережанський агротехнічний інститут"

### МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ КОНТРОЛЮ ОПЕРАЦІЙ З ПДВ

*На підставі вивчення науково-практичної літератури виявлено проблему контролю операцій з ПДВ. Визначено типові порушення в операціях з ПДВ, на основі чого розроблено методіку контролю операцій з ПДВ. Запропоновано під час контролю операцій з ПДВ використовувати арифметичну, нормативно-правову, формальну, хронологічну та взаємну перевірку. Розкрито особливості використання перерахованих прийомів документального контролю в частині дослідження первинних документів, реєстрів обліку та звітності щодо ПДВ.*

*Ключові слова: контроль, аудит, податок, податок на додану вартість, методика контролю.*

N. I. PETRENKO

Separate subdivision of the National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine "Berezhansky Agrotechnical Institute"

### METHODOLOGICAL APPROACH CONTROL OPERATIONS VAT

*Based on the study of scientific and practical literature revealed the problem of control transactions with VAT. Determined typical violations in the operations with VAT, based on which the method of control transactions with VAT. A while control operations using arithmetic VAT, legal, formal, chronological and mutual verification. The features use of these techniques in the documentary control study of primary documents, accounting registers and reporting of VAT.*

*Keywords: control, audit, tax, value added tax, method of control.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** Податок на додану вартість (ПДВ) є найпоширенішим податком. Його застосовують більш ніж 130 країн світу [4], а в Україні цей податок є основним джерелом поповнення бюджету. Операції з ПДВ мають свої особливості, як в частині його розрахунку, організації обліку, адміністрування, і так бюджетного відшкодування та бюджетних обмежень. Федчишина В.В. зазначає: «практично кожного року з 2001 по 2008 рік, крім 2006 р., існує тенденція невиконання запланованих показників щодо ПДВ і податкових надходжень в цілому. Невиконання запланованих показників з ПДВ у 2001 р. склало 19,0 %, 2002 р. – 6,2 %, 2003 р. – 10,3 %, 2004 р. – 25,2 %, 2005 р. – 8,7 %, 2007 р. – 17,7 %, 2008 р. – 12,8 %. Негативна динаміка щодо податкових надходжень до державного бюджету впливає на невиконання запланованих соціальних програм, недостатнє державне фінансування виробництва суспільних і соціальних благ, економічних програм» [10, с. 16]. Отже, від правильності виконання зазначених операцій залежить ефективність роботи підприємств.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Особливості організації розрахунків з ПДВ розглядалися на сторінках наукових видань такими авторами: Н.В. Антоненко, Д.М. Шкурко [1], А.Г. Грицюк [2], Г.П. Машталяр, Д.В. Кучерява [3], Н.Й. Радіонова, І.О. Штронда [5], Т.М. Рева, К.Ф. Ковальчук [6], І.Л. Рябець [7], О.М. Терешко, М.О. Мудь [8], О.М. Тимченко, А.В. Пислиця [9]. Основні аспекти, що розглядаються науковцями це зміни в законодавстві з ПДВ, проблеми і ефективність справляння ПДВ, контроль адміністрування ПДВ.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття.** Незважаючи на значний доробок науковців, окремі проблемні аспекти контролю операцій з ПДВ є недостатньо висвітленими, зокрема: типові порушення в частині нарахування та сплати ПДВ, методичні аспекти контролю операцій з ПДВ, порядок застосування прийомів документального контролю в операціях з ПДВ.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є визначення напрямів використання прийомів документального контролю в операціях з ПДВ за для розробки методіки контролю розрахунків з ПДВ.

**Виклад основного матеріалу.** В сучасних умовах господарювання підприємства сплачують до бюджету велику кількість податків і платежів. Завдання контролера полягає у своєчасному та обґрунтованому консультуванні з питань оподаткування з метою своєчасного і правильного розрахунку з бюджетом, а також для уникнення переплати та попередження фінансових санкцій. При перевірці розрахунків з бюджетом необхідно враховувати, що податкове законодавство досить часто змінюється, тому слід застосовувати закони та інструкції, що діяли в звітному (податковому) періоді, який перевіряється.

Основними джерелами інформації для перевірки розрахунків з бюджетом є: довідки і розрахунки, декларації за окремими видами платежів, виписки банків і додані до них документи про перерахування належних сум у бюджет; реєстри синтетичного і аналітичного обліку, баланс та інші види фінансової звітності.

Під час здійснення перевірки контролеру необхідно уточнити правильність формування оборотів і сальдо за кожним видом податків і платежів на кінець звітного періоду. Якщо виявлено неточності у розрахунках, слід вжити заходів щодо їх усунення і з'ясувати чи підприємство заплатило штрафи, пеню в бюджет за неправильне визначення розміру платежу або його прострочення. Штрафи і пеню слід стягувати з посадової особи, винної у простроченні або у неправильному обчисленні платежу в бюджет.

Загальну перевірку операцій з бюджетом проводять в наступній послідовності:

1. Встановлення правильності застосування ставок, визначення бази оподаткування, законності і обґрунтованості пільг з нарахування податків і платежів до бюджету.
2. Перевірка правильності ведення обліку по рахунку 64, відповідності записів аналітичного обліку записам в Головній книзі і формах бухгалтерської звітності.
3. Перевірка правильності, повноти та своєчасності перерахування (сплати) податків, зборів, платежів до бюджету.
4. Перевірка правильності обліку податків та зборів.

Другий податок за величиною відсоткової ставки є податок на додану вартість. Для того щоб виявити відхилення в операціях з ПДВ здійснюють їх контроль, як внутрішній, так і зовнішній. Серед суб'єктів зовнішнього контролю можна виділити аудиторський контроль, контроль Держаної фіскальної служби. А серед суб'єктів внутрішнього контролю є власники, керівництво, бухгалтерська служба підприємства тощо. Відмітимо, що організаційно-підготовча та результативна стадії у зазначених суб'єктах контролю будуть відрізнятися, а методична стадія практично схожа.

Покупці і продавці шукають вихід для того, щоб не платити ПДВ або зменшити його до нульової ставки, що зображено на рис. 1.



Рис. 1. Типові порушення при утриманні та сплаті податку на додану вартість

Розкриємо можливості використання прийомів документального контролю при проведенні контролю розрахунків з податку на додану вартість:

Арифметична перевірка. Під час перевірки первинних документів встановлюється правильність математичних розрахунків в податкових накладних, товарних чеках тощо. Перевіряючи реєстри обліку контролер встановлює правильності проведених розрахунків в реєстрі отриманих та виданих податкових накладних, Журнали 3, Головній книзі. Досліджуючи звітність контролер встановлює чи правильно розраховано податкові зобов'язання та податковий кредит в цілому та в розрізі контрагентів.

Нормативно-правова перевірка. Контролер вивчаючи первинні документи встановлює чи є підприємство платником ПДВ, чи воно зареєстроване в державній податковій службі як платник ПДВ, правильність визначення операцій, що підлягають оподаткуванню ПДВ, чи правильно застосовано ставку

ПДВ. Досліджуючи реєстри обліку контролер вивчає відповідність вимогам оформлення Реєстру отриманих та виданих податкових накладних. Щодо звітності, то контролер повинен встановити чи дотримано звітний період подання декларації з ПДВ.

**Формальна перевірка.** Досліджуючи первинні документи контролер перевіряє правильність оформлення всіх реквізитів податкових накладних, товарних чеків, платіжних документів зі сплати ПДВ. Ціль застосування прийому до реєстрів обліку полягає в перевірці правильності заповнення всіх реквізитів Реєстру отриманих та виданих накладних, Журналу 3, Головної книги. Досліджуючи звітність контролер встановлює наявність в Декларації з ПДВ всіх встановлених реквізитів.

**Хронологічна перевірка.** Ціль застосування прийому до первинних документів полягає у встановленні правильності зазначення проставлених дат на документах. Контролер також встановлює порядок заповнення та перенесення облікових даних у реєстрах обліку в хронологічному порядку, а також заповнення податкової звітності відповідно до документів звітного періоду.

**Взаємна перевірка.** Цим прийомом документального контролю контролер встановлює відповідність показників первинних документів з ПДВ інформації, що зазначена в облікових реєстрах та договорах постачання чи відвантаження запасів. Перевіряє контролер також відповідність даних первинного обліку та облікових реєстрів. Крім того, встановлюється взаємозв'язок між первинними документами, обліковими реєстрами, фінансовою і податковою звітністю в частині ПДВ.

Під час вивчення первинних документів з ПДВ (податкові накладні, виписки банку, платіжні доручення тощо) слід звертати увагу на наявність та відповідність всіх реквізитів. Зокрема, якщо в податковій накладній, яка дає право на отримання податкового кредиту, відсутній оригінал печатки або відсутні індивідуальні податкові номери покупця та постачальника, то вона є недійсною.

Особливу увагу контролер звертає на дотримання такого принципу ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, як періодичності, який вимагає своєчасного відображення господарських операцій, тобто в тому періоді, в якому вони виникли. Недотримання цього принципу спричиняє недостовірне відображення інформації про ПДВ у податковій звітності, неповну та несвоєчасну сплату ПДВ до бюджету.

Другим етапом проведення контролю є перевірка облікових реєстрів. Облікові дані можуть відрізнятися у облікових реєстрах і первинних документах, тому потрібно застосувати такі прийоми документального контролю: нормативно-правова, формальна, арифметична, зустрічна перевірка, взаємна та хронологічна перевірка.

Третій етап контролю характеризується перевіркою фінансової звітності та Декларації з податку на додану вартість. Якщо виявляється, що на попередніх етапах не знайдено порушень, це ще не буде означати, що при заповненні звітності не здійснено економічне порушення. Особливістю цього етапу є те, що крім прийомів документального контролю, контролером будуть використані загальнонаукові методи, зокрема аналіз, аналогія та конкретизація.

Аналіз дає можливість контролеру зрозуміти взаємозв'язок між обліковими реєстрами, елементами фінансової та податкової звітності. Аналогія зменшує час проведення контролю за допомогою використання контролером досвіду, набутого у раніше проведених перевірках. Конкретизація сприяє дослідженню елементів фінансової звітності у всій їх різноманітності.

**Висновки та перспективи подальших розвідок.** Відсутність комплексної методики контролю операцій з ПДВ призводить до виникнення порушень та неефективності дій контролерів при здійсненні контролю діяльності підприємства. Визначено типові порушення, прийоми і способи контролю операцій з ПДВ, розкрито особливості контролю операцій з ПДВ. Запропонована модель методики контролю операцій з ПДВ дозволяє швидко і якісно контролювати виникнення, рух і погашення ПДВ, забезпечує єдині підходи до формування висновків контролерів та створює можливості щодо підвищення достовірності результатів контролю.

## Література

1. Антоненко Н.В. Проблеми Реформування системи відшкодування ПДВ [Електронний ресурс] / Н.В. Антоненко, Д.М. Шкурко // Управління проектами, системний аналіз и логістика. Технічна серія. – 2010. – Вип. 7. – С. 205–209. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Upsal\\_2010\\_7\\_50.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Upsal_2010_7_50.pdf)
2. Грицюк А.Г. Перспективи попередження зловживань з ПДВ. Запровадження спеціальних рахунків [Електронний ресурс] / А.Г. Грицюк // Форум права. – 2011. – № 3. – С. 178–185. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/FP\\_index.htm\\_2011\\_3\\_33.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/FP_index.htm_2011_3_33.pdf)
3. Машталяр Г.П. Організація аудиту розрахунків з податку на додану вартість [Електронний ресурс] / Г.П. Машталяр, Д.В. Кучерява // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2013 – Вип. 3. – С. 308–311. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vchtei\\_2013\\_3\\_56.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vchtei_2013_3_56.pdf)
4. Набока Е. Реалії бюджетного відшкодування ПДВ в Україні [Електронний ресурс] / Набока Е. – Червень, 2011. – Режим доступу : <http://uspp.kh.ua/?p=375>

5. Радіонова Н.Й. Аналіз основних змін у податковому законодавстві щодо ПДВ [Електронний ресурс] / Н.Й. Радіонова, І.О. Штронда // Технології та дизайн. – 2014 – № 4. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/td\\_2014\\_4\\_13.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/td_2014_4_13.pdf)
6. Рева Т.М. ПДВ: ефективність і проблеми справляння [Електронний ресурс] / Т.М. Рева, К.Ф. Ковальчук // Вісник Академії митної служби України. Сер.: Економіка. – 2009. – № 1. – С. 124–130. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vamsue\\_2009\\_1\\_19.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vamsue_2009_1_19.pdf)
7. Рябець І.Л. Організаційно-правові проблеми відшкодування ПДВ в Україні [Електронний ресурс] / І.Л. Рябець // Боротьба з організованою злочинністю и корупцією (теорія и практика). – 2010. – Вип. 23. – С. 259–264. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/boz\\_2010\\_23\\_31.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/boz_2010_23_31.pdf)
8. Терешко О.М. Проблеми та перспективи справляння ПДВ в Україні [Електронний ресурс] / О.М. Терешко, М.О. Мудь // Інноваційна економіка. – 2013 – № 2. – С. 278–281. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/inek\\_2013\\_2\\_63.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/inek_2013_2_63.pdf)
9. Тимченко О.М. Облік і контроль у системі адміністрування ПДВ: взаємозв'язок, напрями вдосконалення [Електронний ресурс] / О.М. Тимченко, А.В. Пислиця // Фінанси України. – 2007. – № 8. – С. 91–99. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Fu\\_2007\\_8\\_10.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Fu_2007_8_10.pdf)
10. Федчишина В.В. Облікове забезпечення експертного дослідження розрахунків з податку на додану вартість : дис. ... к.е.н. : спец. 08.00.09 / В.В. Федчишина. – Житомир, 2011 – 179 с.

Надійшла 14.09.2015; рецензент: д. е. н. Бутинець Ф. Ф.



## ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

*У статті висвітлюються особливості організації внутрішнього аудиту підприємства України. Значна увага приділяється концепціям внутрішнього аудиту. Розглянуто елементи внутрішнього аудиту. Визначено заходи щодо впровадження внутрішнього аудиту на підприємстві.*

*Ключові слова: внутрішній аудит, організаційна структура, незалежність, стандарти внутрішнього аудиту.*

R. L. TSEBEN, A. F. GUMENUK  
Khmelnitsky National University

## ORGANIZATIONAL FEATURES OF THE INTERNAL AUDIT OF THE ENTERPRISES OF UKRAINE IN MODERN CONDITIONS

*The article highlights the organizational features of the internal audit of the enterprises of Ukraine. Much attention is paid to the concepts of the internal audit. The elements of the internal audit are considered. The measures for implementation of internal audit are determined.*

*Keywords: internal audit, organizational structure, independence, internal audit standards.*

**Актуальність теми.** В умовах інтеграції України до Європейських і світових інституцій виникає необхідність підвищення ефективності функціонування фінансово-господарської діяльності підприємств. Захист інтересів власника передбачає комплекс заходів щодо можливості управління підприємством. Процес управління господарською діяльністю має декілька функцій, однією з них є внутрішній контроль. Суб'єкти внутрішнього контролю повинні здійснювати порівняння планових і фактичних значень параметрів, проводити аналогію з зовнішнім економіко-регулятивним середовищем, виявляти відхилення в параметрах, визначати оцінку небезпечності розміру відхилень, виявляти фактори, що викликали відхилення, а також, визначати ступінь їх впливу, проводити підготовку інформаційної бази прийняття управлінських рішень.

Незважаючи на важливе значення внутрішнього контролю в системі управління, система внутрішнього контролю підприємств України не завжди є досить ефективною. Так, за метою, цільовим спрямуванням та методом організації внутрішній контроль поділяється на службове розслідування, тематичні перевірки, ревізії та внутрішній аудит [1, с.176]. Перші три види внутрішнього контролю широко застосовуються в практичній діяльності компаній України, але контрольно-ревізійні заходи не відповідають сучасним вимогам ринкових перетворень. Тому виникає потреба в удосконаленні системи внутрішнього контролю шляхом використання функції внутрішнього аудиту.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Значний внесок у розвиток теоретичних та методологічних засад внутрішнього аудиту внесли українські вчені: М.Войнаренко, Л.Нападовська, В.Пантелеев та ін. Результати їх досліджень мають велике значення для розвитку теорії і практики внутрішнього аудиту. Незважаючи на значну кількість праць науковців проблема організації внутрішнього аудиту на підприємствах України залишається невирішеною.

**Метою статті** є вивчення особливостей організації внутрішнього аудиту на підприємствах України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Система бухгалтерського обліку не генерує повної інформації, яка необхідна менеджменту для своєчасного прийняття рішень. Керівники не завжди володіють відповідними специфічними знаннями і досвідом у галузі прийняття рішень і не в змозі в повному обсязі здійснювати внутрішньогосподарський контроль. Особливо це характерно для великих підприємств, у яких складна організаційна структура, значна кількість відокремлених підрозділів, декілька видів діяльності.

Внутрішній аудит дозволяє виявити причини виникнення помилок та недоліків в господарській діяльності і звітній документації підприємства та усунути їх, а також попередити виникнення. У сучасних умовах в Україні більшість підприємств покладає функції внутрішнього аудиту на бухгалтерські служби, що не можна вважати ефективним.

В ході проведеного дослідження практики господарювання підприємств Хмельницької області (шляхом анкетування) було встановлено, що на жодному з них немає посади внутрішнього аудитора, а його функції розподіляються між управлінським персоналом та бухгалтерською службою. Лише в окремих акціонерних товариствах ряд функцій служби внутрішнього аудиту (внутрішнього аудитора) виконує ревізійна комісія, спостережна рада чи інша окрема служба внутрішньогосподарського контролю.

Були встановлені причини відсутності служби внутрішнього аудиту (посади внутрішнього аудитора) на досліджуваних підприємствах:

- небажання власника;
- щорічне підтвердження фінансової звітності зовнішнім аудитором;
- байдужість і незацікавленість управлінського персоналу;
- дефіцит вільних грошових коштів;
- відсутність компетентних кадрів у галузі внутрішнього аудиту;
- відсутність практики впровадження внутрішнього аудиту на інших підприємствах;
- відсутність професії “внутрішній аудитор” у Довіднику кваліфікаційних характеристик професій працівників і у Класифікаторі професій.

Внутрішній аудит є невід’ємною складовою системи управління підприємством, яка покликана попередити на підприємстві факти шахрайства персоналу, забезпечити збереження активів, здійснювати внутрішній консалтинг тощо.

Згідно з МСА 610 «Використання роботи внутрішніх аудиторів» внутрішній аудит – це діяльність з оцінки, яка організована як підрозділ суб’єкта господарювання або надається йому як послуга. Її функції охоплюють перевірку, оцінку і моніторинг адекватності та ефективності внутрішнього контролю [2, с. 672]. Міжнародний Інститут внутрішніх аудиторів дає таке визначення внутрішнього аудиту: внутрішнім аудитом є діяльність з надання незалежних та об’єктивних гарантій та консультацій.

Наведені визначення внутрішнього аудиту відображають лише одну його концепцію – внутрішній аудит в інтересах керівництва. Прихильниками цієї концепції внутрішнього аудиту є також В. Бурцев [3, с.212], Л. Сухарева [4, с.17].

Н.Дорош, здійснюючи сутнісну характеристику внутрішнього аудиту розглядає, крім вище наведеної, ще дві концепції, а саме, внутрішній аудит в інтересах власників та внутрішній аудит в інтересах керівництва і власників підприємства [5, с.245–248]. Прихильниками концепції побудови внутрішнього аудиту в інтересах власників є Ф. Бутинець [6, с.188], М. Білуха [7, с.74], В. Пантелєєв [8, с.167].

Вибір концепції побудови внутрішнього аудиту визначатиме його ефективність та результативність. Побудова внутрішнього аудиту в інтересах управлінського персоналу визначатиме місце відділу внутрішнього аудиту в організаційній структурі підприємства та його підпорядкування одному з керівників підприємства. В цих умовах рівень незалежності внутрішнього аудиту буде низьким, і відповідно ефективність буде знижуватися.

Якщо внутрішній аудит здійснюється в інтересах власників, тоді перебування відділу внутрішнього аудиту в структурі підприємства також буде впливати на його незалежність та об’єктивність. Керівник підприємства підзвітний власникам, отже можливі примушення чи обмеження зі сторони управлінського персоналу щодо внутрішнього аудиту.

Згідно з концепцією внутрішнього аудиту в інтересах керівництва і власників підприємства, внутрішній аудит призначений обслуговувати інтереси різних груп користувачів його інформації: як керівництва, так і власників. В той же час Н.Дорош відмічає про суперечливість даної концепції, цитуючи її авторів, що функції управлінського внутрішнього аудиту і внутрішнього аудиту, що здійснюється в інтересах власників, з позицій принципу незалежності не можуть здійснюватися одним підрозділом підприємства (вони можуть виконуватися паралельно, незалежно один від одного різними структурними підрозділами і (чи) органами економічного суб’єкта, чи сторонніми спеціалізованими організаціями або особами) [5, с.247]. В даному випадку підрозділ внутрішнього аудиту в інтересах власників буде підпорядковуватися одному з керівників підприємства і рівень незалежності та об’єктивності також залишатиметься низьким.

Необхідно погодитися з думкою М. Войнаренка, що внутрішній аудит на підприємстві має бути орієнтований на майбутнє і підпорядкований власникам підприємства, але інформація, яку внутрішні аудитори надаватимуть їм, паралельно повинна надаватися і керівництву [9, с.221-222]. В такому випадку найкращою буде ситуація, коли керівник служби внутрішнього аудиту функціонально підпорядковується комітету з аудиту колегіального органу управління, а адміністративно – виконавчому директору.

На думку Б.Ф. Усача, доцільно в усіх галузях економіки, на кожному підприємстві запровадити систему внутрішнього аудиту з метою, щоб за таку роботу відповідала конкретна особа чи спеціальний відділ. Асигнування на утримання такої аудиторської служби слід здійснювати за рахунок виявлених внутрішнім аудитором резервів підвищення ефективності роботи підприємства, зниження собівартості і збільшення прибутків [10, с. 82].

Оскільки підрозділи внутрішнього аудиту утримуються за рахунок коштів підприємства, такий контрольний орган підприємства (чи сам внутрішній аудитор, якщо він виконує функції внутрішнього аудиту) повинен довести необхідність свого функціонування, для чого він покликаний сприяти підвищенню ефективності діяльності підприємства, забезпеченню його рентабельності й зміцненню фінансового стану.

При створенні відділу внутрішнього аудиту керівництво визначає ступінь його незалежності, що в подальшому вплине на ефективність роботи внутрішніх аудиторів. Стандарти внутрішнього аудиту роз’яснюють поняття “незалежність внутрішнього аудитора” як можливість вільно й об’єктивно виконувати покладені на нього обов’язки і неупереджено висловлювати свою думку. Для досягнення незалежності відділу внутрішнього аудиту потрібно надати йому відповідного статусу в організаційній структурі підприємства.

Найважливішим документом, який визначає порядок створення, правовий статус, обов'язки, організацію роботи служби внутрішнього аудиту є положення про відділ внутрішнього аудиту. Цей документ дозволить забезпечити особливий організаційний статус, незалежність і відокремленість відділу, що, у свою чергу, гарантує справедливість та неупередженість суджень його співробітників.

За сучасних умов господарювання спостерігається процес концентрації капіталу та об'єднання підприємств у фінансово-промислові групи, корпорації, концерни. Відповідно, відбувається зміна організаційної структури через децентралізацію функцій управління корпорації та перехід до дивізійної організаційної структури. Після виділення та формування окремих дивізіонів відбувається передача окремих функцій управління до кожного з них, в тому числі і функцій внутрішнього аудиту.

На вітчизняних підприємствах можливі два варіанти організації відділу внутрішнього аудиту залежно від типу загальної організаційної структури корпорації:

1. Дивізійна організаційна структура, яка передбачає формування в кожному дивізіоні відділу внутрішнього аудиту дивізіону. Крім того, на кожному підприємстві, що входить до складу дивізіону, створюється відділ внутрішнього аудиту. Очолює та координує роботу всіх служб внутрішнього аудиту головний внутрішній аудитор.

2. Командна організаційна структура. При цьому до складу служби внутрішнього аудиту входять спеціалісти різних напрямів, які підпорядковуються головному внутрішньому аудиту (керівнику служби), який, в свою чергу, підзвітний віце-президенту з фінансів або фінансово-економічній службі [11, с. 63].

Виконання зазначених функцій повинно сприяти підвищенню рівня якості системи внутрішнього контролю та бухгалтерського обліку.

Для належного функціонування служби внутрішнього аудиту важливе значення має належне організаційне забезпечення. Внутрішній аудит як бізнес-процес компанії не може бути підпорядкований одному з підрозділів підприємства, оскільки не зможе здійснити належну оцінку системи бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю. Тому, в структурі підприємства доцільно створити окрему дирекцію з внутрішнього аудиту, яка буде підпорядковуватися заступнику генерального директора з внутрішнього аудиту.

Відділ внутрішнього аудиту фінансової звітності в своїй діяльності повинен керуватися як зовнішніми для підприємства регуляторними актами, а саме, Конституцією України, Кодексами та Законами України, нормативними актами інших органів державної влади, Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, Міжнародними стандартами аудиту, Кодексом етики професійних бухгалтерів, так і внутрішніми документами: Статутом, розпорядчими документами підприємства, Кодексом поведінки працівників підприємства, Стандартами практичного застосування внутрішнього аудиту та ін. Штат та структура відділу внутрішнього аудиту фінансової звітності повинні відповідати галузевим особливостям діяльності підприємства та структурі їх активів.

Ефективність функціонування внутрішнього аудиту на підприємстві багато в чому залежить від його методичного забезпечення. Так, проведення зовнішнього аудиту в законодавчому полі України регламентується Міжнародними стандартами контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. У внутрішньому аудиті розрізняють стандарти трьох рівнів: міжнародні, національні та внутрішні стандарти підприємств [11, с.43]. В Україні національні стандарти внутрішнього аудиту розроблені тільки для банків (Методичні вказівки щодо застосування стандартів внутрішнього аудиту в комерційних банках України, затверджених постановою Правління НБУ від 20.03.1998 року), а застосування міжнародних стандартів внутрішнього аудиту, аналогічно стандартів зовнішнього аудиту, не регламентується. Але підприємствам не забороняється при організації внутрішнього аудиту використовувати елементи Міжнародних стандартів – Стандартів професійної практики внутрішнього аудиту Інституту внутрішніх аудиторів (ІА).

При розробці стандартів внутрішнього аудиту підприємства необхідно враховувати, що у Стандартах якісних характеристик розглядаються характеристики організацій та осіб, які займаються внутрішнім аудитом. Стандарти діяльності описують сутність внутрішнього аудиту і дають якісні критерії оцінки діяльності внутрішнього аудиту. Разом Стандарти якісних характеристик і Стандарти діяльності відносять до послуг внутрішнього аудиту в цілому. Стандарти практичного застосування описують застосування Стандартів якісних характеристик та Стандартів діяльності при виконанні конкретних видів аудиторських завдань.

Стандарти діяльності повинні містити положення щодо регламентації здійснення та управління процесу внутрішнього аудиту в компанії. Стандарти діяльності повинні охоплювати усі етапи здійснення внутрішнього аудиту, а саме: вибір об'єкта для перевірки; планування внутрішнього аудиту; підготовка нормативної бази, програми і документів, що підтверджують повноваження аудиторів; спостереження, збір, аналіз, обробка та документування інформації з вибором і застосуванням конкретних методів і прийомів; оцінка адекватності системи управління та контролю; верифікація (оцінка роботи системи); підсумкові висновки та рекомендації, підготовка звіту, розробка заходів та опрацювання рішень; організація подальшого контролю за виконанням розроблених заходів і прийнятих рішень.

Стандарти практичного застосування повинні розроблятися для окремих об'єктів внутрішнього

аудиту, а саме, стандарти внутрішнього аудиту основних засобів; стандарти внутрішнього аудиту запасів; стандарти внутрішнього аудиту коштів, розрахунків та інших активів; стандарти внутрішнього аудиту власного капіталу та забезпечення зобов'язань; стандарти внутрішнього аудиту зобов'язань; стандарти внутрішнього аудиту доходів і результатів діяльності; стандарти внутрішнього аудиту витрат діяльності.

Стандарти практичного застосування повинні охоплювати і об'єкти операційного аудиту, а саме, технічні, технологічні процеси створення продукту, функції цих процесів, витрати живої та уречевленої праці на створення кінцевої продукції.

**Висновки.** З метою поширення практики внутрішнього аудиту в Україні доцільна популяризація внутрішнього аудиту на державному рівні, підготовка висококваліфікованих фахівців у галузі внутрішнього аудиту, включення у Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників і у Класифікатор професій ДК 003:2010 професії “внутрішній аудитор”.

### Література

1. Кулаковська Л. П. Організація і методика аудиту : навч. посіб / Л. П. Кулаковська, Ю. В. Піча. – К. : Каравела, 2004. – 568 с.
2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [Електронний ресурс]. – 2012. – Ч. 1. – Режим доступу : [www.apu.com.ua](http://www.apu.com.ua)
3. Бурцев В.В. Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации / В.В. Бурцев. – М. : Экзамен, 2000. – 367 с.
4. Сухарева Л.А. Внутренний аудит международного департамента банка: методология, организация и методика / Л.А. Сухарева, Е.Б. Ретюнских. – Донецк : Дон ГУЭТ, 2005. – 486 с.
5. Дорош Н. І. Аудит: методологія і організація / Н. І. Дорош. – К. : Знання, КОО, 2001. – 402 с.
6. Бутинець Ф.Ф. Аудит / Ф.Ф. Бутинець – Житомир : Рута, 2002. – 845 с.
7. Білуха М.Т. Курс аудиту / М.Т. Білуха. – К. : Вища школа, 1998. – 478 с.
8. Пантелеєв В. П. Внутрішній аудит : навч. посіб. / В. П. Пантелеєв, М. Д. Корінько ; за ред. В. О. Шевчука. – К., 2006. – 247 с.
9. Войнаренко М. П. Сучасні погляди щодо розвитку внутрішнього аудиту в Україні / М. П. Войнаренко, В. Є. Козак, Д. М. Хома // Вісник Технологічного університету Поділля. Економічні науки. – 2002. – № 5. – Ч. 2. Т. 1. – С. 219–222.
10. Усач Б.Ф. Організація та методика аудиту : підручник / Б.Ф. Усач, З.О. Душко, М.М. Колос. – К. : Знання, 2006. – 295 с.
11. Нетикша О. Організація служби внутрішнього аудиту та її роботи на підприємстві / О. Нетикша // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 7. – С. 61–65.

Надійшла 14.10.2015; рецензент: д. е. н. Войнаренко М. П.

## АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ

УДК 658.8:659.11:631.11

Ю. В. ГУЛЯ

Житомирський національний агроекологічний університет

### ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ БРЕНДИНГУ ТА БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ

*У статті узагальнено теоретичні підходи щодо брендингу як сучасної маркетингової технології. Уточнено зміст і дефініцію понять «бренд» і «брендинг» у контексті їх сутнісних складових, ідентифіковано їх серед споріднених понять. Сформульовано методологічні принципи брендингу, використання яких забезпечуватиме науково- і практично-обґрунтоване управління ним. Обґрунтовано структурно-логічну модель бренд-менеджменту, реалізація якої забезпечуватиме пошук найбільш ефективних способів позиціонування продукту і підвищення капіталу бренду.*

*Ключові слова: брендинг, бренд, товарна марка, торгова марка, позиціонування, лояльність, бренд-менеджмент.*

Y. V. HULIA

Zhytomyr National Agroecological university

### THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF BRANDING AND BRAND MANAGEMENT OF COMPANIES

*The article summarizes the theoretical approaches of branding, as a modern marketing technology. Clarified the meaning and definition of concepts "brand" and "branding" in the context of their essential components and identified among of their related concepts. Formulated the methodological principles of branding and the classification of brands as to their content differences, called to research their scientific and practical grounded management. Proved the structural and logic model of brand-management, which realization will provide search for the most effective methods of product positioning.*

*Keywords: branding, brand, trademark, positioning, loyalty, brand-management.*

**Постановка проблеми.** Реалії ринкових умов та розширення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання стимулюють до створення та використання оригінальних, неповторних засобів індивідуалізації як суб'єкта господарювання, так і окремих видів продуктів (послуг), які ним виробляються. В процесах глобалізації і конкуренції змінюються не лише умови економічного відтворення, технології і фактори виробництва, а змінюються і споживачі. Вони стають дедалі більш вибагливими та висувають нові й нові вимоги до продуктів та послуг, які мають задовольняти їх потреби. Одним із найбільш продуктивних засобів індивідуалізації є брендинг.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вчення про бренд і його ролі в компанії сформували і розвинули Д. Аакер [1], Ж.-Н. Капферер [2], Ф. Котлер [3], Т. Нільсон [4], Е. Райс, Д. Траут [5], К. Келлер [6], Д. Огілві [7] та інші зарубіжні вчені.

Висока насиченість внутрішнього ринку і глобалізація міжнародних ринків зумовлюють активізацію наукових зусиль щодо розробки методології брендингу в Україні. Вагомий внесок у розроблення теоретичних і практичних засад брендингу зробили такі науковці: О.О. Власенко, А.В. Войчак, О.В. Зозульов, В.Я. Кардаш, Л.А. Мороз, Ю. Нестерева, В.П. Пелішенко, Є.В. Ромат, С.О. Солнцев, А.О. Старостіна, О.К. Шафалок, Л.М. Шульгіна та інші. Питанням вартості і методів оцінки бренду, тлумаченню його як активу підприємств присвячені праці О. Гусева, В. Домніна, Ю. Нестерева, І. Скоробогатих, О. Чернозуб. Разом з тим потребують поглибленого аналізу сутнісний зміст понятійного апарату і його ідентифікація відповідно до брендингу в різних сферах суспільного відтворення, а також методологічні аспекти брендингу і бренд-менеджменту.

**Метою даної статті** є узагальнення теоретичних підходів щодо сутності бренду і брендингу, систематизація і поглиблення методології з метою формування цілісної системи бренд-менеджменту підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** Поглиблення інтернаціоналізації господарської діяльності, суспільного поділу праці та постіндустріальні перетворення в Україні підвищують роль та значення засобів індивідуалізації суб'єктів господарювання, а також виробленої ними продукції, виконаних робіт та наданих послуг, покликаних допомогти споживачам зробити свій вибір. Одним з найбільш ефективних засобів індивідуалізації є брендинг.

Брендинг – це створення, розвиток і підтримка постійного двостороннього зв'язку виробника з стратегічно важливою групою споживачів з допомогою стабільного і надійного набору відмітних рис його продуктів (товарів, послуг), які забезпечують незмінно високу якість і задоволеність.

Об'єктивними передумовами виникнення брендингу стали оновлення технологій виробництва, розширення асортименту товарів, ускладнення ідентифікації необхідного товару на ринку конкуруючих товарів, що вимагало розробки системи спрощення вибору товару. Крім того, зростає значення економії

часу як критерію добробуту людини, спричинило необхідність зменшення його витрат на пошук необхідного товару (послуги), що досягається також шляхом індивідуалізації.

Сучасний брендинг (брендоутворення) є однією з форм реакції економічних суб'єктів на різноманітність практично однакових товарів на ринках, що вимагає протиставлення індивідуальності – масовості. Брендинг є діяльністю, спрямованою на створення довгострокових споживчих переваг, які включають також активні способи просування та позиціонування певного товару, так званим «марочним принципом» управління маркетингом у компаніях-виробниках. Через брендинг формується нова форма взаємозв'язків виробників і споживачів, коли переваги конкурентних товарів переходять до емоційної сфери споживача.

В науковій літературі існує велика різноманітність дефініцій поняття «бренд», що зумовлено ємкістю, багатоаспектністю та поліфункціональністю даного поняття. Класичні визначення Д.Аакера [1], американської асоціації маркетингу [9], А. Реп'єва [8] акцентують на *символічній сутності бренду* і його призначенні для ідентифікації товарів та виробників через комунікаційні канали. Бренд як *набір функціональних параметрів і якості* тлумачиться у визначеннях Дж. Маріотта [10], В. Перція [11] та інших авторів. *Психологічне сприйняття* бренду підкреслюють у своїх дефініціях Д.М. Огілві [7], Ж.Н. Капферер [2], О.В.Зозульов [12]. Як *інтелектуальний феномен, важливий нематеріальний актив* компанії розглядають бренд С.М. Девіс та «4Р Маркетинг» [9].

Аналіз та узагальнення наведених дефініцій свідчить про існування кількох змістовних (сутнісних) складових бренду: символічно-комунікаційної, функціональної, психологічної та інтелектуальної (рис. 1).



Рис. 1. Змістова структура бренду

Спорідненими (але не тотожними) з брендом поняттями є «товарний знак», «товарна марка», «торговельний знак», «торговельна марка», що свідчить про відсутність єдиного уніфікованого терміну, який використовується для ідентифікації товарів і послуг (табл. 1). Поряд з зазначеними, у сучасній економічній літературі вживаються поняття «знаки для товарів і послуг», «знак обслуговування», «виробнича марка», «логотип», «фабричний знак» тощо.

Таблиця 1

**Відмінності бренду від інших понять**

Фірмове (комерційне) найменування	Товарний знак (товарна марка)	Торговельна марка (знак)	Бренд
- правове поняття (юридична реєстрація, правомочність) - ім'я, зв'язане з діловою репутацією виробника	- правовий захист ідентифікації виробника продукту - назва, графічне зображення, звуковий символ - об'єкт інтелектуальної власності	- правове поняття засіб вирізнення товарів серед численних аналогів - чинник конкуренції	- не правове поняття (знак обслуговування) - широковідомий товарний знак з іміджевою складовою - об'єкт споживчої психології - об'єкт інтелектуальної власності

У нинішній господарській та комерційній практиці допускається можливість використання зазначених вище термінів нарівні. На думку Ф. Котлера, не можна плутати бренд з торговою маркою, хоча класик і дає їм однакове визначення [3]. Будь-який бренд є торговельною маркою, але не кожна торговельна марка – брендом. Брендом стає лише та торговельна марка, яка стала комерційно успішною і спромоглася привернути до себе велику кількість лояльних споживачів.

На думку автора, необхідно, насамперед, диференціювати продуктову марку від торговельної марки. Продукт від товару відрізняється тим, що виробі, виготовлені певним господарюючим суб'єктом, можуть бути спожиті самим виробником, подаровані кому-небудь або продані. У першому і другому випадках, тобто коли перелічені блага споживаються виробником або передаються іншим суб'єктам без будь-якого еквівалента, вони є натуральними продуктами, а у третьому випадку стають товарами. Іншими словами, продукт створюється у сфері виробництва, а товаром він стає, поступаючи у сферу обміну. Зазначене є принципово важливим у брендингу продукції переробних підприємств агропромислового комплексу, торговельні марки (бренди) яких є брендами дистриб'юторів.

Відмінність бренду від торговельної марки полягає у виконуваних ними функціях. Принципова різниця між торговельною маркою і брендом полягає в тому, що торговельна марка забезпечує високий товарообіг, а бренд – високий прибуток, який є результатом закладеної в нього цінової маржі.

Комерційний успіх чи невдача марки залежать від впливу контрольованих і неконтрольованих підприємством чинників. До контрольованих чинників відносяться асортимент товару, його ціна, канали просування, частка ринку, інтенсивність збуту, ресурси для розробити марки, комплекс маркетингових комунікацій. Неконтрольованими з боку підприємства є невірно зрозумілі (чи витлумачені) очікування покупців, діяльність конкурентів, економічні, соціальні, політичні і екологічні чинники.

Технологія створення і впровадження бренду отримала назву брендинг. Брендинг є філософією керування компанією, товарними потоками, людськими ресурсами тощо, заснованою на соціально-психологічних законах, які дозволяють керувати свідомістю споживачів з метою збільшення прибутковості підприємства через торгову марку, її назву, упаковку, історію, репутацію та спосіб рекламування.

Використання технологій брендингу дозволяє підприємствам забезпечувати гнучку основу для зростання та зміцнення конкурентоспроможності, формувати поінформованість та прихильність споживачів, зміцнювати вартість підприємства та підвищувати його імідж, розширювати ринки збуту та обсяги продажу продукції.

Брендинг – це процес, спрямований на створення і позиціонування унікального іміджу компанії, її продуктів і послуг. Кінцевою метою брендингу є створення бренду, який, завдяки своїй унікальній зовнішній формі, внутрішньому змісту та посланню, максимально відповідає очікуванням споживача, сприймається цільовою аудиторією цілісно і чітко, приваблює увагу і викликає довіру та бажання купити товар чи послугу. Брендинг є ключовим і необхідним інструментом для успішного функціонування підприємства на ринку. Він може передбачати як створення нового бренду, так і модифікацію існуючого.

Процес брендингу багатоетапний. Він включає дослідження ринку, формування гіпотез позиціонування та кількох варіантів ідеологічної платформи бренду. Після цього для кожного запропонованого варіанту ідеології розробляється власна візуальна ідентифікація, яка має відповідати ключовим складовим обраної ідеології.

Як підкреслює С.С. Гаркавенко, бренд, у порівнянні з звичайним товаром, дає можливість: отримувати додаткову вигоду; спрощує процедуру вибору товару споживачем; забезпечує емоційний зв'язок з покупцем; ідентифікує компанію-виробника та інші її товари серед товарів-конкурентів; полегшує вихід виробника на суміжні ринки; створює передумови для успішного розвитку нових напрямків бізнесу [14]. Зазначені можливості реалізуються через властивості (параметри бренду): цінність, вартість, капітал, силу.

Зважаючи на різноманітність брендів і їх моделей, складно визначитися з технологією створення та керування ними. Щоб досягти успіху в управлінні брендами, досить лише дотримуватись певних законів, загальних і процесуальних принципів брендингу.

Е. Райс і Д. Траут [15] сформулювали 22 закони брендингу. Їх пізнання необхідне для того, щоб у практичній діяльності з управління брендингом приймати обґрунтовані, виважені управлінські рішення.

Охарактеризуємо основні з них. Закони розширення (поширення) і звуження означають, що сила бренду є обернено пропорційною його охопленню (масштабності) і концентрації (фокусуванню). Це означає, що бренд є надбанням небагатьох і не повинен розширюватись шляхом створення супутніх товарів. З цими законами тісно переплітається закон суббренду: бренд – створює, а суббренд – руйнує, хоч трапляється, що вдало і своєчасно запущені суббренди можуть врятувати бренд.

Закон відомості (бренд народжується з допомогою публіситі) і тісно пов'язаний з законами реклами, заявою про справжність (оригінальність), свідченням якої є спроможність бренду посісти свою власну «нішу»: якості, класу, назви (імені).

Закон слова, який передбачає закріплення брендом свого слова – символу у свідомості споживачів, і закон узагальнення, що може надати бренду загальної назви, яка призведе його до краху, – взаємовиключають один одного.

Для побудови товарної категорії бренд має притягувати інші бренди (закон товариськості). Цей закон перебуває у діалектичній єдності і протилежності з законом розтягування бренду, що означає недопустимість ставити його на всьому.

Принципи брендингу – це основоположні загальні правила його здійснення. Вони поділяються на загальні і процесуальні. Дотримуючись цих правил, компанія вибудовує своє майбутнє. М.Ю. Рюмін [16], Т.С. Качанова [17] виділяють 13 загальних принципів брендингу.

Принцип лідерства в категорії означає, що розвинутий бренд є одним з лідерів на ринку або за кількістю покупців, або за обсягом отриманого прибутку. Тобто, споживачів може бути і менше, проте, менша їх кількість за рахунок цінової маржі забезпечує високий прибуток.

Принцип забезпечення довгостроковості та інвестиційної надійності передбачає, що бренд є надійним вкладенням інвестицій.

Принцип стійкості бренду до відсутності комунікаційної підтримки. З припиненням рекламної кампанії споживання розвинутого бренду зменшується дуже повільно.

Принцип мінімізації питомих витрат на масову комунікацію. Питомі витрати на масову комунікацію, передусім на рекламу, для бренду, що введений на ринок, значно нижчі у порівнянні з нерозвинутим брендом.

Принцип формування лояльних споживачів. Щоразу купуючи один і той же бренд, до якого він лояльний, споживач як би перекладає відповідальність за вибір якісного продукту на виробника. Лояльний споживач не помічає реклами конкурентів, а якщо навіть вона досягає його, то він на рівні підсвідомості починає видумувати контраргументи для нової реклами. Якщо ж лояльний споживач і робить пробні купівлі брендів – конкурентів, то лише для того, щоб довести собі, що зроблений ним одного разу вибір був правильним.

Принцип одноманітного сприйняття бренду (одноманітності суб'єктивних оцінок споживачів) забезпечується чіткою і цілісною комунікацією, зрозумілістю самого бренду та його реклами для споживача. У зв'язку з цим одним із важливих правил брендингу є необхідність використання назви бренду у називному відмінку і без назви самого продукту.

Посилення конкурентоспроможності як принцип брендингу зумовлене незначною вразливістю бренду щодо конкурентів. Короткострокова людська пам'ять – обмежена. Це означає, що споживач не здатний утримувати в пам'яті одночасно усі бренди.

В умовах підвищення технологічності виробництва, коли технології незначною мірою відрізняються при виготовленні більшості товарів масового попиту і брендових товарів, на практиці чітко вираженим є принцип підвищення прибутковості. Цей принцип означає, що при незначних відмінностях у собівартості виробництва брендів і не брендів товари багатократно відрізняються між собою за ціною.

Важливими теоретичними постулатами, які доведені на практиці, є принципи еластичності за ціною при її зниженні та нееластичності за ціною – при її підвищенні. Що стосується першого з них, то при деякому зниженні ціни на брендовий товар у коло його споживачів потрапляють ті, хто, знаючи про нього і бажаючи його придбати, не міг собі це дозволити. У зв'язку з цим існує певна цінова «межа», нижче від якої бренд купувати уже не будуть внаслідок втрати довіри до нього. Іншими словами, існує так звана «справедлива ціна» на брендовий товар, яка не залежить навіть від доходу споживачів. Разом з тим, попит на розвинуті бренди є нееластичним за ціною при її підвищенні. Ціна може підвищуватись у межах однієї цінової категорії, причому, поступово. Якщо ж доходи прихильників бренду з якої-небудь причини знижуються, то його можуть купувати рідше, проте, відмовитись від нього повністю покупці не зможуть.

Принцип відносності ціни на бренд означає, що вона, по суті, є функцією комунікації. Чим краще покупець сприйматиме упаковку, назву, рекламні матеріали, тим більшу емоційну вигоду він отримуватиме від його купівлі, тим вищу ціну готовий буде платити за такий товар.

Розвинутий бренд дозволяє отримувати додатковий прибуток, який не зв'язаний з прямими продажами товару. Принцип розширення можливостей для отримання прибутку можуть забезпечувати ліцензування або франчайзинг.

По відношенню до розвинутих брендів діє також принцип додаткових можливостей для просування (спонсорство, розміщення продукту в кінофільмах тощо), в той час як для невідомих або маловідомих брендів – цього недостатньо: вони можуть залишитись непоміченими.

Розробка та впровадження ефективної системи управління брендингом дозволяє підприємству формувати конкурентні переваги, зміцнювати конкурентоспроможність та стабільно функціонувати на ринку, незважаючи на негативні впливи динамічного глобального, макроекономічного і локального середовища. Класична теорія бренд-менеджменту започаткована у працях таких відомих вчених як Ф. Котлер, Д. Аакер, К. Келлер, Т. Нільсон та ін.

Бренд-менеджмент – це управління, управлінська діяльність, предметом якої в умовах маркетингової орієнтації виступає бренд підприємства, який складається з бренду товару та іміджу підприємства [18].

Бренд-менеджмент – діяльність з управління брендами відповідно до поставлених цілей (зокрема, збільшення довгострокового споживчого капіталу бренду, вартості бренду, захисту позицій інших брендів тощо) [19].

В інших джерелах бренд-менеджмент тлумачиться як процес створення бренду, який включає в себе ... пошук виключності, особливості, унікальності, які можуть проявлятися як у назві, так і у візуальному блоці: формі упакування, унікальній торговій пропозиції тощо [20].

Бренд-менеджмент – це процес і технологія створення бренду, засновані не просто на професійних навичках та уміннях, але і на знаннях особливостей споживацької психології. Виявити, сформувати і



донести унікальну торгову пропозицію бренду до кінцевого споживача – найперше завдання його розробника.

У процесі аналізу численних наукових публікацій сформувався авторське бачення змісту і співвідношення процесів «брендинг» і «бренд-менеджмент» (рис. 2).

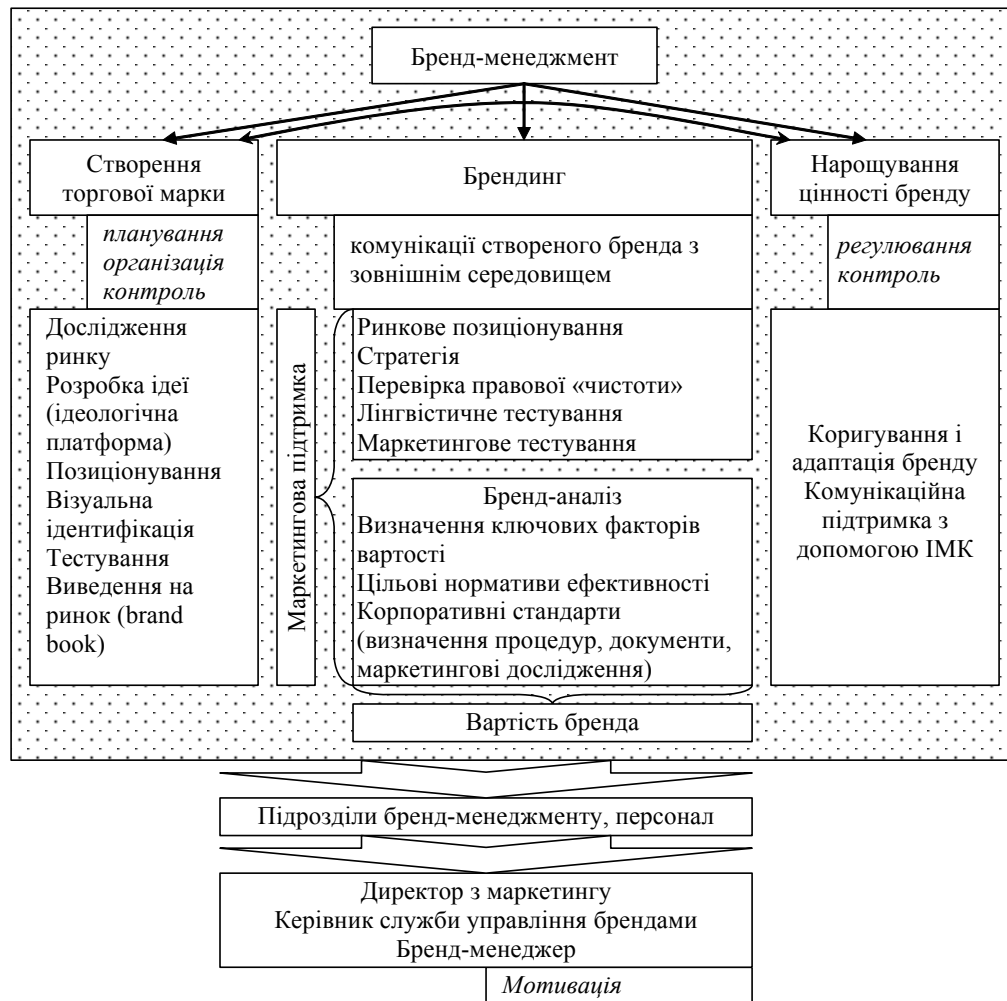


Рис. 2. Структурно-логічна модель бренд-менеджменту

Як видно з рис. 2, брендинг є підтримуючим процесом у системі бренд-менеджменту. Він спрямований на створення бренду в результаті використання усіх форм просування товару (послуги). Управляти брендом – це значить знаходити найбільш ефективний з точки зору витрачених ресурсів спосіб домогтися наміченого позиціонування продукту у свідомості покупця. Тобто, бренд-менеджмент відрізняється від брендингу тим, що він покликаний забезпечувати максимізацію марочних активів і найбільш повне використання потенціалу бренду. Окрім зазначених процесів, які оновлюються циклічно, бренд-менеджмент – це і організаційні підрозділи підприємства, і їх персонал, які здійснюють наведені в моделі процеси.

Взаємозв'язок бренд-менеджменту і брендингу як цілого і частини ілюструє рис. 3.

У функціонально-орієнтованій структурі управління створюється служба (відділ) управління брендами, постійними співробітниками якої є бренд-менеджери і керівник служби, безпосередньо підпорядкований директору з маркетингу підприємства. Бренд-менеджер, на відміну від менеджера з маркетингу, відіграє стратегічну роль в управлінні організацією.

Крім того, в управлінні брендами беруть участь і представники інших відділів (реклами, дослідження ринку тощо), а також фінансової служби, служби ризик-менеджменту та юридичної.

Як об'єкт управління бренд має економічний, маркетинговий і правовий аспекти (рис. 4). Створенням додаткової цінності для споживача опікуються головним чином маркетологи. Нарощуванням активів бренду займаються фінансові менеджери. Як об'єкт інтелектуальної власності і актив компанії, що дозволяє їй виділити свій продукт серед аналогів, бренд є об'єктом і внутрігосподарського, і державного управління. Держава впливає на брендинг через закони та інші нормативно-правові державні і міжнародні акти, захист інтелектуальної власності та прав споживачів.

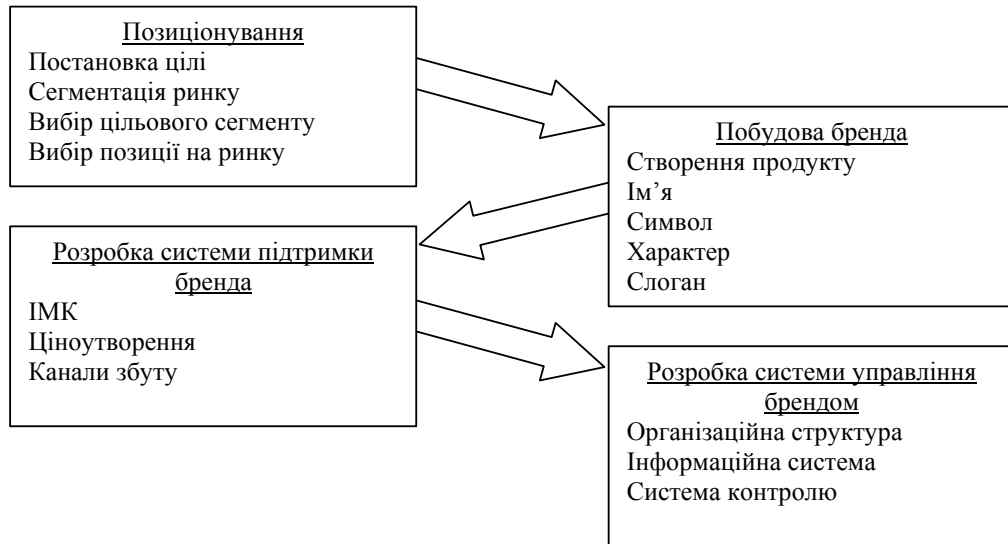


Рис. 3. Інтегрована модель управління брэндом [21]

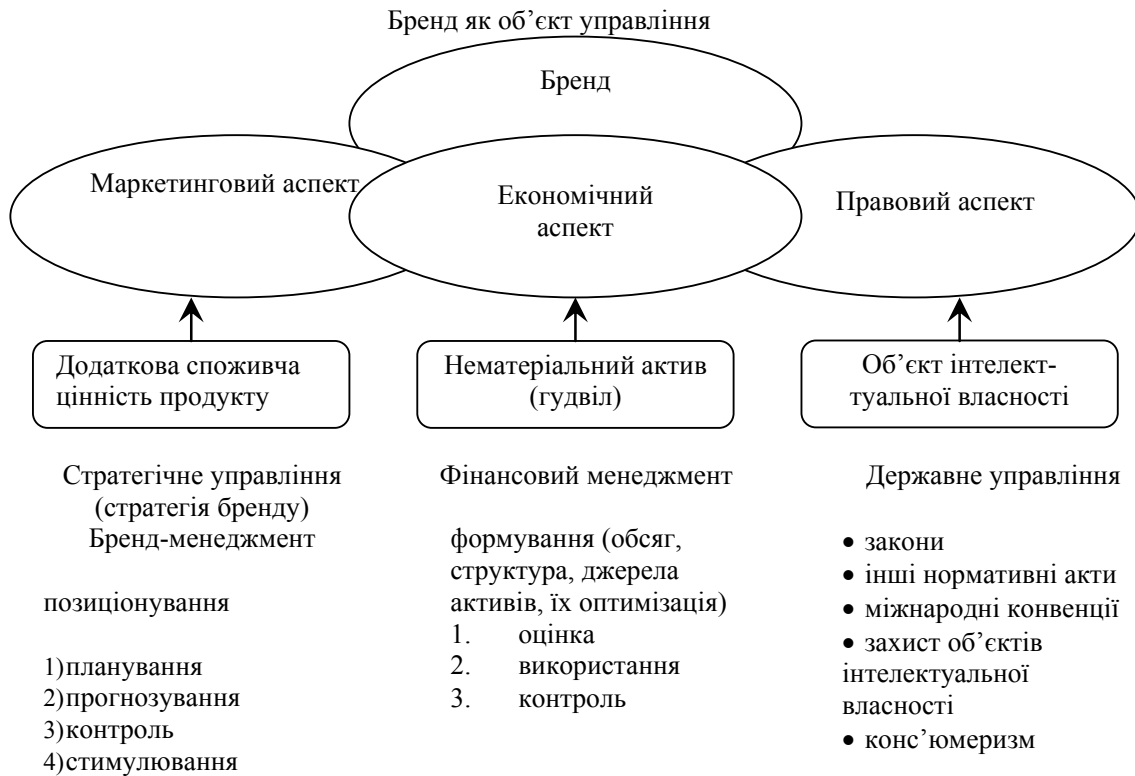


Рис. 4. Функції бренд-менеджменту

**Висновки.** Підсумовуючи результати проведеного дослідження, слід окреслити його перспективи. Оскільки у вітчизняній практиці розвиток брендингу перебуває на стадії становлення, суб'єктам господарювання необхідно спрямовувати маркетингову діяльність на створення додаткової цінності продукту для споживача, ядром якої має бути гарантована якість, нарощування марочних активів та капіталу брэнду. А це означає, що продуктовий (торговельний) брэнд має бути об'єктом стратегічного і оперативного управління відповідних організаційних підрозділів і персоналу підприємства. Брэнд-менеджмент підвищення цінності брэнду для споживача здійснюється з допомогою використання маркетингових технологій задля зміни і корекції раціональних або емоційних характеристик продукту (товару). В кінцевому рахунку це забезпечить підвищення його конкурентоспроможності та зростання продажів.

### Література

1. Аакер Д. Создание сильных брэндов / Д.Аакер. – М. : Издательский Дом Гребенникова, 2003. – 439 с.

2. Капферер Ж.-Н. Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда / Жан-Ноэль Капферер ; [пер. с англ. Е. В. Виноградовой ; под общ. ред. В. Н. Домнина]. – М. : Вершина, 2007. – 448 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер ; [пер. с англ. / под ред. Л. Волковой, Ю. Н. Каптуревского]. – СПб : Питер, 2001. – 752 с.
4. Нильсон Т. Конкурентный брендинг / Т. Нильсон. – СПб : Питер, 2003.
5. Райс Эл. Позиционирование. Битва за узнаваемость / Эл. Райс, Дж. Траут. – СПб : Питер, 2005. – 272 с.
6. Келлер К. Стратегический бренд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом / Келлер К. ; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Вильямс, 2005. – 704 с.
7. Огилви Д. О рекламе / Д. Огилви. – М. : Эксмо, 2007. – С. 4.
8. Репьев А.П. Брендинг а la Russe [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.repiev.ru/articles/brand\\_rus.htm](http://www.repiev.ru/articles/brand_rus.htm)
9. Маркетинг: Большой Толковый Словарь / А. П. Панкрухин и др. – 2-е изд. – М. : Издательство «Омега-Л», 2010. – С. 29.
10. Marriott: весь мир на ладони [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [marriott.com.ru](http://marriott.com.ru).
11. Перция В. Брендинг: курс молодого бойца / В. Перция. – СПб., 2005.
12. Зозульов О.В. Брендинг та антибрендинг: що вибрати в Україні / О.В. Зозульов // Маркетинг в Україні. – 2002. – № 4. – С. 26–28.
13. Дэвис С. Бренд-билдинг / С. Дэвис, М. Данн ; пер. с англ. / под ред. В. Домнина. – СПб : Питер, 2005. – 320 с.
14. Гаркавенко С.С. Маркетинг : навч. посібник / С.С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 1996. – 384 с.
15. Райс Ел. 22 непреложных закона маркетинга / Ел. Райс, Дж. Траут. – М. : Изд-во : АСТ, Люкс, 2005.
16. Рюмин М. Ю. 13 принципов брендинга / М.Ю. Рюмин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.kreakratia.ru](http://www.kreakratia.ru)
17. Качанова Т.С. Основные принципы и законы брендинга, обеспечивающие его эффективность / Т.С. Качанова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2008. – № 6. – С. 68–74.
18. Приходченко Я.В. Модель бренда підприємства в умовах маркетингової орієнтації / Я.В. Приходченко // Інноваційна економіка. – 2011. – Вип. 21. – С. 169–174.
19. Управління брендами. Теорія, світовий досвід, вітчизняна практика [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://works.doklad.ru/view/hy3zIdjEERg/all.html>
20. Бренд-менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rcbb.ru/brandmanagment/>
21. Длигач А.О. Управление системой брендов или портфельные войны / А.О. Длигач, Н. Писаренко // Маркетинг и реклама. – 2006. – № 2. – С. 26–33.

Надійшла 14.10.2015; рецензент: д. е. н. Ковальчук С. В.

**ЛОГІСТИКА ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ**

*Визначено загальні та специфічні проблеми логістики туристичних підприємств та фактори широкого використання франчайзингу у сфері надання туристичних послуг. Обґрунтовано можливість моделювання поведінки фірми з надання послуг автомобільного туристичного транспорту при використанні підходів позиційної гри. Запропоновано в процесі визначення оптимальної стратегії діяльності туристичної фірми використовувати матрицю виграшів двох партнерів або дерево рішень, гілки якого відповідають рішенням партнерів, а виграші гравців вказані біля кожної із вершин. Обґрунтовано необхідність формування регіональних інфраструктурних елементів, в тому числі всього комплексу автомобільного транспорту: прокат автомобілів та автофургонів, організація громадських перевезень туристів, автотехобслуговування особистих транспортних засобів з метою ефективного функціонування фірм, які надають туристичні послуги.*

*Ключові слова: туризм, транспортні послуги, логістика, дерево рішень.*

**LOGISTICS OF TOURIST SERVICES**

*The key purpose of the article is grounding of the possibility of use of a positional game methodical in a process of modelling of company strategy regarding logistics of tourist services. The overall and specific problems of logistics of tourist enterprises and factors of vast use of franchising in a field of tourist services are defined in the article. The possibility of modelling of an automobile tourist transport providing company behaviour in case of use of approaches of positional game is grounded. The necessity of development of regional infrastructure elements including entire massive of automobile transport: renting of automobiles and trailers, organization of civil transportation for tourists, automobile technical support of personal means of transportation with the purpose of effective operation of tourist services providing companies is grounded. Thus, as the result of the conducted work the application of a gains matrix of two partners or a solution tree is advised to use in the process of positional game regarding decision making of a tourist company.*

*Key words: tourism, transportation services, logistics, solution tree.*

**Вступ**

В конкурентних умовах успішне функціонування туристичних підприємств значною мірою залежить від рівня використання логістичної складової. Інструментарій логістики надає можливість підвищити ефективність діяльності підприємства за рахунок оптимізації матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних потоків через раціоналізацію структури логістичної системи. На сучасному етапі розвитку логістика вирішує наступні завдання: надходження всіх матеріалів у визначених обсягах, якості й асортименті до місця споживання; зміна запасів матеріалів при можливості швидкої закупівлі та раціонального рівня цін; динаміка політики продажу продуктів в умовах раціоналізації попиту; якісне виконання всіх замовлень у мінімальні строки. Серед функціональних сфер логістики в туристичній діяльності виділяють такі: обґрунтування запасів матеріалів туристичного характеру, транспортного обслуговування туристів, закупівель, збуту туристичних продуктів, виробництва туристичних послуг та товарів, інформування туристів, сервісного обслуговування, фінансів і менеджменту [1].

Туристична індустрія за наявності сучасного інноваційно-стратегічного потенціалу створить умови для досягнення виробничо-економічної стабільності та активізації інвестиційних потоків. Матеріальна база закладів з організації ефективного транспортного обслуговування туристів використовується не в повному обсязі, а цільові кошти із спеціальних джерел фінансування з державного бюджету для розвитку соціальної та виробничої інфраструктури у туристичних центрах витрачаються не з повною віддачею [2]. Для аналізу максимально можливого попиту на транспортні послуги доцільно використання економіко-математичних моделей функціонування і розвитку туристично-рекреаційних систем. Рекреаційні потреби людей конкретних туристично-рекреаційних систем тісно пов'язані відносинами субституції тобто взаємозаміни та компліментарності тобто взаємного доповнення [5]. Найбільшою мірою субституція притаманна підрозділу туристичного ринку з надання транспортних послуг. Придбання особистих транспортних засобів призводить до відмови туристів від послуг наземного туристичного транспорту. Разом з тим замість придбання транспортних послуг туристичної фірми виникає попит на пальне, мастильні матеріали, вироби з гуми та послуги автотехобслуговування. Послуги з прокату транспортних засобів туристами виступають як субституція функціонуванню автомобільного туристичного транспорту. Розвиток автотуризму зумовлює зменшення частки послуг пов'язаних з перебуванням туриста за межами свого постійного місця проживання у зв'язку з користуванням власними засобами ночівлі або попитом на дешеві умови розміщення. Поряд із субституцією важливе значення для функціонування підрозділу туристичного ринку з надання транспортних послуг має також компліментарність. Так, придбання транспортних послуг автоматично зумовлює надання послуг харчування, авто обслуговування, розваг тощо. Відносини субституції і компліментарності стосовно надання транспортних послуг доцільно розглядати, як в масштабах

мікрорайонного тобто туристичного пункту, так і районного тобто області та іншої територіальній одиниці.

#### Аналіз останніх досліджень і публікацій

Дослідженню проблем ефективного використання транспортної логістики туристично-рекреаційних систем з врахуванням замовлень споживачів присвячували роботи велика кількість як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, серед яких В.Г. Банько [1], Дж. Биич, С. Чедвик [2], С.В. Мельниченко [4], І.Г. Смирнов [5], Т.І. Ткаченко [6], М.М. Хоменко [7], І.М. Школа [8]. Удосконалення процесу підготовки рішень стосовно транспортної логістики туристично-рекреаційних систем повинно здійснюватися з урахуванням субституції і компліментарності, наявної невизначеності ситуації та змін в економічному середовищі. Швидка змінюваність економічних умов, розвиток конкуренції на ринку автомобільного туристичного транспорту обумовлюють підвищення ризику функціонування туристичних підприємств. Перед керівниками підприємств з надання туристам транспортних послуг виникає проблема обґрунтування і вибору господарських рішень, корегування їх діяльності з урахуванням змін в оточуючому середовищі [4, 5]. Доцільно розширювати застосування економіко-математичних методів формування рішень в області логістики, які можуть досить повно відобразити сучасні умови господарювання і специфіку вітчизняних туристичних підприємств.

#### Постановка завдання

Основною метою статі є обґрунтування можливості використання методики позиційних ігор у процесі моделювання стратегії фірми щодо логістики туристичних послуг.

#### Результати досліджень

Автотранспортні компанії пропонують туристам широкий спектр послуг як туристичного напрямку, так і використання інших секторів індустрії. Комплекс автомобільної інфраструктури розподіляють на категорії: автобусні експрес-перевезення (внутрішні й міжнародні); прокат автотранспорту; організація турів та екскурсій; трансфер [6, 7]. Автобуси далекого сполучення стали дешевою альтернативою залізничному і повітряному транспорту. З появою розгалуженої мережі автомобільних доріг популярність автобусних маршрутів зростає в середовищі найбільш економічних туристів, в першу чергу молоді. Молоді туристи віддають перевагу міждержавним автобусним турам, в рамках яких за помірну плату пасажир забезпечується транспортом, скромним харчуванням і ночівлею інколи навіть у палатках. Так, в Німеччині на ніч усі пасажирів розміщують в причіпному трейлері, який обладнано складними ліжками [8]. Старшим віковим групам туристів автотранспортні компанії пропонують численні переваги: низькі тарифи; узгоджені місця висадки і посадки; послуги гίδα для оформлення документів і уникнення мовного бар'єру тощо. Перевізники прийшли до висновку, що результатом їх маркетингової стратегії стало зростання популярності автобусних турів серед мандрівників старшої вікової групи і цей ринок постійно розширюється. Так, Кременчуцьке бюро подорожей та екскурсій постійно займається обслуговуванням та відправкою груп автобусами. Для школярів організують поїздки в міста Дніпропетровськ, Канів, Київ, Одесу, Полтаву, Умань, Чигирин та інші. Разом з тим логістичні сфери вимагають успішного вирішення великої кількості проблем, які поділяють на групи (табл. 1).

Таблиця 1

#### Проблеми логістики туристичних підприємств

Загальні	Специфічні
1. Потрібний товар (послуга, матеріал тощо)	1. Не розробленість методичного механізму
2. Необхідна якість товару (послуги, матеріалу тощо)	2. Раціональний вибір контрагентів
3. Необхідний обсяг товару (послуги, матеріалу тощо)	3. Доцільність оптимізації процесів господарювання
4. Обмеженість часу постачання	4. Вдосконалення управління розподілом матеріальних та фінансових ресурсів
5. Географія туристичних подорожей	5. Розробка оптимальних планів надання туристичних послуг
6. Мінімізація витрат	6. Необхідність оптимізації логістичних процесів
7. Скорочення часу перевезення туристів	7. Раціональність розміщення туристичних комплексів

Автотранспортні компанії спеціалізуються у конкретній сфері діяльності. Більшість компаній обслуговують автоперевезеннями внутрішній ринок туристичних підприємств. Невелика кількість автотранспортних компаній працює в тісному контакті з туроператорами по обслуговуванню іноземних туристів та вітчизняних, які від'їжджають до країн Західної Європи. Правила автоперевезень встановлюються директивами Європейського Союзу (ЄС) і спрямовані за забезпечення безпеки пасажирів. Контроль посилено внаслідок різкого збільшення дорожніх пригод у цілому і аварій за участю

пасажирських автобусів. Постановою визначена максимальна тривалість робочого дня водія. Ці правила автоматично застосовують до всіх маршрутів, довжина яких перевищує 50 км [5]. Спеціальні пристрої – тахографи – реєструють час перебування кожного водія за кермом та швидкість руху автобусу по всьому маршруту. При дотриманні нових правил стандарти безпеки в галузі суттєво підвищилися, але паралельно зросла і вартість далеких перевезень. Туроператорам за таких умов досить складно конкурувати з залізничним транспортом. Для уникнення тривалих зупинок практикують зміну водіїв на відповідному етапі туристичного маршруту, так як відпочинок в салоні автобуса не дозволяється.

Потужним компаніям з великою кількістю автобусів на внутрішніх маршрутах легко замінити несправну машину і успішно завершити перевезення туристів. Для малопотужних дрібних перевізників це стає значною проблемою і клієнти можуть бути незадоволеними якістю обслуговування. Використання автобусів іноземного виробництва призводить до збільшення тарифів, що негативно впливає на рівень попиту і, в кінцевому підсумку, значних збитків. Вітчизняні авто перевізні компанії нерідко з успіхом використовують частково амортизовані автобуси іноземного виробництва, що дозволяє знизити тарифи. Для галузі в цілому характерна тенденція до горизонтального інтегрування авто перевізників і діагонального їх інтегрування з готелями, послугами яких вони користуються. Дрібним структурам в галузі автоперевезень вижити набагато складніше, тому вони завжди в пошуку вільних сегментів ринку. Одним із прикладів сучасної спеціалізації є компанії, які обслуговують чартерні рейси. Для організації чартерних перевезень – далеких мандрівок та бізнес-турів використовуються дорогі автобуси.

В туристичних цілях широко використовується і громадський транспорт. В багатьох країнах засоби пересування, що призначені для місцевого населення, користуються популярністю і у туристів. Пересування громадським транспортом – це можливість ознайомитися з містом і одночасно це джерело додаткового прибутку для місцевої спільноти. В багатьох країнах туристичні компанії прикладають недостатньо зусиль для популяризації місцевого транспорту серед приїжджих. При використанні громадського транспорту турист може затриматися в місті довше, відвідати віддалені від центра, але варті уваги місця і при цьому зменшити витрати. Поїздки в громадському транспорті набагато дешевші в співставленні з екскурсійними автобусами.

Зростання кількості власних автомобілів стало одним із провідних факторів, що визначають розвиток туризму. Автолюбители звертають увагу тільки на прямі витрати і не враховують витрати на технічне обслуговування й амортизацію. За таких умов власний автотранспорт завжди вважався більш зручним у порівнянні з громадським. Популярність автомобіля зумовила зміни всієї туристичної галузі. Готельна індустрія і сфера харчування відповіли будівництвом мотелів, придорожніх кафе і ресторанів. Туристичні заклади, які не користувалися попитом внаслідок невдалого розташування, стали затребуваними за наявності власного транспорту. Туроператори пропонують автолюбителям спеціальні тур пакети з проживанням в палатках або автофургоні. Залізничники ввели спеціальну послугу для автовласників – транспортування автомобіля на далекі відстані. При зростанні кількості власних автомобілів туристична галузь не завжди залишається у виграві: виникла потреба в будівництві нових автодоріг, оточуюче середовище відчуває негативний екологічний вплив, мандрівники роблять менше зупинок і міста мають менше доходів.

Індустрія туризму відреагувала досить оперативно на появу «домів на колесах» і забезпечує туристів сучасною якісною інфраструктурою: гарантує наявність в місцях відпочинку електрики та води. Фургони за рівнем комфорту відповідають найвищим стандартам і нічим не поступаються готельним номерам та обладнані навіть душовими. «Дома на колесах» орендують спеціалізовані туристичні компанії за розробки графіків руху та організації спеціальних стоянок.

Основною частиною свого прибутку організації, що займаються прокатом автомобілів, зобов'язані індустрії туризму. На курортах залежність величини прибутку від туристів чітко відслідковується. На сферу відпочинку припадає всього 30–40 % ринку прокату автомобілів і такі послуги в розвинених країнах надають невеликі компанії та дрібні оператори [8]. Крупні корпорації працюють на об'ємних ринках з організації мандрівок. Таким чином, компанії з надання послуг автопрокату закордонні фахівці розподіляють на дві категорії: крупні міжнародні або франчайзингові оператори; невеликі, як правило, місцеві незалежні фірми. Більшість крупних компаній встановлюють однаковий тариф, але за широкого вибору моделей машин та гнучкого підходу до клієнта: автомобіль можна взяти в одному місці і залишити в іншому. Якісне обслуговування приваблює багатьох бізнесменів швидкістю надання транспортної послуги, надійністю і класом автомобіля. Даний вид послуги носить сезонний характер і розрахований в основному на відпочиваючих. Заможна публіка і бізнес-клієнти можуть скористатися спеціалізованими операторами, які надають в оренду дорогі машини, спортивні моделі та навіть старовинні авто.

Багатограчним та надійним підходом до динамічного створення та функціонування туристичного бізнесу є франчайзинг. Туристичні підприємства отримують серйозні гарантії у вигляді ефективної бізнес-моделі, відомого бренду, підтримки та навчання з боку франчайзера. В наш час франчайзинг став повсякденним явищем в закордонній практиці й успіх компанії визначається трьома основними факторами: для розміщення представництва в аеропорту або на залізничному вокзалі укладається відповідний контракт; налагоджується зв'язок з провідними авіакомпаніями і мережею готелів, які виступають основними постачальниками клієнтів і дають шанс збільшити прибуток за рахунок обслуговування бізнес-туристів;

наявність комп'ютеризованої системи резервування, яка поряд з глобальною розподільчою системою і веб-сайтами крупних авіакомпаній або посередницьких структур, відіграє все більшу роль в успішному розвитку провідних прокатників автомобілів. Прямим результатом зростання інтернет-продажів стала поява приватних компаній, які займаються доставкою туристів із аеропорту в готель і назад. Зростання числа туристів-одинаків, які самостійно формують свої тур пакети за допомогою Інтернету, збільшило попит на послуги авто перевізників. Спеціалізовані компанії пропонують мандрівникам, які прилітають із-за кордону, автомобілі на будь-який смак – таксі, міні автобуси, лімузини та навіть вертольоти. Нерідко турагенти включають трансфер і в програми відпочинку, які передбачені динамічними турпакетами.

Для раціоналізації розвитку різновидів вітчизняного наземного туристичного транспорту: «дому на колесах» та прокату автомобілів доцільно скористатися методикою позиційних ігор [3]. Ігри, в яких задається послідовність прийняття рішень учасниками, отримали назву «позиційні ігри». Число учасників в них може змінюватися від двох і більше. Учасники з розвитку різновидів туристичного транспорту приймають свої рішення одночасно. Так, причіпники транспорту «дому на колесах» приймають рішення у відповідь на управлінські підходи партнерів (суперників) з прокату автомобілів. Позиційну гру наочно представляє дерево рішень або в загальному випадку – граф рішень, яке приводить партнерів (суперників) від початкової позиції до кінцевої. Вершини дерева гри називають позиціями. Позиції, які безпосередньо наступні за деякою позицією, – це альтернативи. Позиції, які не мають альтернатив, називаються кінцевими, а шляхи, які ведуть до них, партіями. Частина дерева рішень, яка описує гру з деякої позиції і може уважатися початковою, називають піді грою. Всю гру інколи можна розбити на ряд під ігор і рішення із них являють собою самостійні задачі. Позиційні ігри моделюють поведінку фірм в умовах ринку, а тому цей клас ігор широко використовується в економічній діяльності.

Дослідження ринкової поведінки двох фірм з розвитку наземного туристичного транспорту пропонується здійснювати з використанням позиційної гри. На ринку прокату автомобілів домінує фірма «Прокат авто» і монополне становище приносить їй прибуток 100 тис. грн. Фірма «Автофургони» вирішує питання виходу на цей ринок за наступних відомих передумов успіху. У випадку виходу фірми «Автофургони» на ринок наземного туристичного транспорту фірма «Прокат авто» може відреагувати наступним чином:

1. Знизити власний обсяг надання послуг і поділити з фірмою «Автофургони» свій прибуток по 50 тис. грн на кожного конкурента.

2. Не поступатися в обсягах надання послуг. В цьому випадку прибуток фірми «Прокат авто» знизиться до 30 тис. грн внаслідок зниження ринкової ціни, а фірма «Автофургони» понесе збитки в розмірі 20 тис. грн також внаслідок зниження ринкової ціни на транспортну послугу для обслуговування туристів, а також тому що попередні витрати на дослідження ринку і організацію надання послуг не будуть компенсовані. Якщо ж фірма «Автофургони» утримається від виходу на ринок прокату автомобілів для туристів, то вона нічого не виграє і не програє, тобто прибуток буде нульовий. В цьому випадку за фірмою «Прокат авто» залишаються два варіанти поведінки: не знижувати обсяги транспортних послуг туристам і залишатися з прибутком 100 тис. грн., або скоротити обсяги послуг при зниженні прибутку до 80 тис. грн.

Ця кінцева неантагоністична гра двох партнерів може бути описана матрицею виграшів (рис. 1).

	Стратегія фірми «Прокат авто» щодо обсягу послуг:	
	зберегти	знизити
Стратегія фірми «Автофургони»: вийти на ринок транспорту	(30, - 20)	(50, 50)
не виходити на ринок	(100, 0)	(80, 0)

Рис. 1. Матриця виграшів двох партнерів

Разом з тим, цю гру можна представити також деревом рішень, гілки якого відповідають рішенням партнерів, а виграші гравців вказані біля кожної із вершин.

Наведена гра щодо надання послуг туристичним автомобільним транспортом має дві пари стратегій тобто дві партії, які приводять до рівноваги по Нешу [3]. При прийнятті фірмою «Автофургони» рішення не виходити на ринок, фірма «Прокат авто» не змінює обсягів надання транспортних послуг, а у випадку виходу фірми «Автофургони» на ринок, монополіст буде змушений знизити обсяги своїх автотранспортних туристичних послуг. В непозиційній грі, коли учасники приймають рішення одночасно і незалежно один від іншого, реалізація обох стратегій була б рівно імовірною. В позиційній грі необхідно враховувати, що фірма «Прокат авто» приймає свої рішення, коли знає про стратегічні підходи фірми «Автофургони».

Згідно з принципом максиміна, фірмі «Автофургони» доцільно було б уникати стратегії відмови від виходу на ринок автомобільних транспортних послуг туристам: в цьому випадку її прибуток складе 0 тис. грн, а це більше, ніж 20 тис. грн у випадку виходу на ринок.

Проте у цьому випадку не враховуються пропозиції щодо раціональної поведінки гравців, основою якої є прагнення до максимізації своїх виграшів – в даному випадку прибутку.

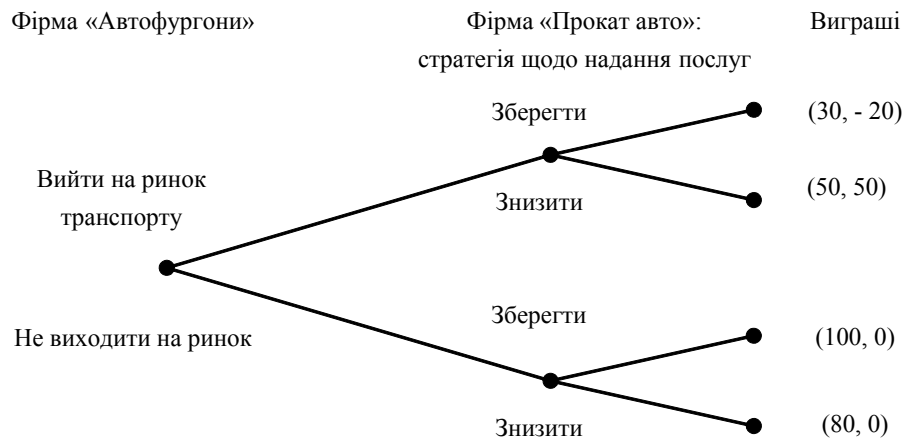


Рис. 2. Дерево рішень партнерів при виборі стратегії щодо надання транспортних послуг туристам

З урахуванням цієї обставини більш раціональною стратегією фірми «Прокат авто» при виході фірми «Автофургони» на ринок автомобільних транспортних послуг туристам є зниження обсягів перевезень, так як прибуток 50 тис. грн все-таки більший, ніж прибуток 30 тис. грн. Саме ця партія виявляється найбільш імовірною для реалізації, коли фірма «Автофургони» прийме рішення вийти на ринок транспортних послуг туристам.

Наведені результати досліджень відображають випадок так званої нестійкої монополії, коли фірма-монополіст не в змозі ефективно протидіяти виходу конкурента на ринок надання автомобільних транспортних послуг туристам. Проте можливий і варіант стійкої монополії, коли фірма-монополіст за умови успішної організації надання автомобільних транспортних послуг туристам у змозі ефективно реалізувати стримування потенційних суперників на цьому ринку.

#### Висновки

Оптимальний рівень туристичних цінностей та раціональна логістика місць туристичного обслуговування мають велике значення для розвитку місцевої інфраструктури за обґрунтованого прогнозування обсягів надання послуг туристичним автомобільним транспортом. В умовах розширення пропозиції та атракційності туристичних об'єктів конкретної місцевості зростає значення туризму для локальної економіки. Для ефективного функціонування суб'єктів підприємницької діяльності, які надають туристичні послуги на конкретній території, необхідно формувати регіональні інфраструктурні елементи, в тому числі весь комплекс автомобільного транспорту: прокат автомобілів та автофургонів, організація громадських перевезень мешканців та туристів, автотехобслуговування особистих транспортних засобів. Управлінська трансформація транспортно-туристичного комплексу повинна базуватися на бізнес-плануванні, введенні логістичних схем у діяльність систем, перехід до стратегічного планування, створення місцевих корпорацій та логістичних центрів. Складність трансформаційних перетворень транспортно-туристичного комплексу Полтавської області, перспективність регіону за зростання туристичних потоків та прагнення інтегруватися у європейський економічний простір вимагають створення логістичних центрів з надання послуг туристам в переміщенні за оптимізації туристичних потоків та раціонального використання наявної транспортної інфраструктури.

В умовах розбудови ринкових відносин визначення оптимальної стратегії діяльності туристичної фірми доцільно з використанням теорії ігор. В результаті проведеного дослідження пропонується в процесі позиційної гри щодо прийняття рішення туристичної фірми використовувати матрицю виграшів двох партнерів або дерево рішень, гілки якого відповідають рішенням партнерів, а виграші гравців вказані біля кожної із вершин. Запропоноване обґрунтування стратегії забезпечує туристичній фірмі максимально можливий виграш.

Використання франчайзингу у туристичній сфері дозволяє отримати серйозні гарантії у вигляді ефективної бізнес-моделі, відомого бренду, підтримки та навчання з боку франчайзера. Серед факторів широкого використання франчайзингу у сфері надання туристичних послуг можна виділити наступні: для розміщення представництва в аеропорту або на залізничному вокзалі укладається відповідний контракт; налагоджується зв'язок з провідними авіакомпаніями і мережею готелів, які виступають основними постачальниками клієнтів і дають шанс збільшити прибуток за рахунок обслуговування бізнес-туристів; наявність комп'ютеризованої системи резервування.

#### Література

1. Банько В.Г. Туристична логістика / В.Г. Банько. – К. : Дакор, 2008. – 202 с.
2. J. Beech, S. Chadwick, The business of tourism management. London: Pearson Education, 2005. 608 p.



3. Вагнер С. Основы исследования операций / С. Вагнер. – М. : Мир, 1983. – 501 с.
4. Мельниченко С. В. Інформаційні технології в туризмі: теорія, методологія, практика / С. В. Мельниченко. – К. : КНТЕУ, 2008. – 493 с.
5. Смирнов І.Г. Логістика: просторово-територіальний вимір / І.Г. Смирнов. – К. : ВГЛ Обрії, 2004. – 335 с.
6. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу / Т.І. Ткаченко. – К. : КНТЕУ, 2006. – 537 с.
7. Хоменко М.М. Динамічна модель контролю рівня замовлень туристичних послуг / М.М. Хоменко // Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського. – Кременчук : КрНУ, 2013. – Вип. № 5/2013(80). – С. 70–77.
8. Школа І.М. Менеджмент туристичної індустрії / І.М. Школа. – Чернівці : Книги – ХХІ, 2005. – 596 с.

Надійшла 10.09.2015; рецензент: д. е. н. Хоменко М. М.

## СТАНОВЛЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ ПРОДОВОЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

*Розглянуто аспекти становлення концепції продовольчого маркетингу, виявлено особливості його концептуального забезпечення та проаналізовано підходи і методи, що використовують у дослідницьких технологіях. Виділено ключові напрями розвитку концепції продовольчого маркетингу у світових і вітчизняних наукових школах. Розглянуто можливість уведення інноваційних підходів процеси концептуального забезпечення продовольчого маркетингу. Запропоновано алгоритм формування дослідницької технології системи продовольчого маркетингу.*

*Ключові слова: продовольчий маркетинг, концептуальне забезпечення, підходи і методи, дослідницькі технології.*

І. А. KRAVCHUK

Zhytomyr National Agroecological University

## THE ESTABLISHMENT OF THE CONCEPT OF FOOD MARKETING: PROBLEMS AND PROSPECTS

*The aim of the article is to develop a conceptual prospects of ensuring food marketing in the conditions of its multidimensional interpretation of the concept by considering the trends shaping the concept of food marketing in schools, and scientific world with the use of innovative approaches. Formation of the concept of food marketing at different stages of the evolution of market-based economic systems characterized justification interaction of subjects and objects of marketing activities in agriculture, the processing sector, agribusiness. The most common approach to the formulation of the essence of marketing is a functional food. Enhancing the use of a synergistic approach manifests itself in the methodological justification vectors to optimize operations, functions, sub food marketing. Using object-oriented, subject-oriented approaches and scientific decomposition method is an innovative technology research potential of the food marketing. This allows you to simulate objects of study according to set parameters of its algorithm.*

*Keywords: food marketing, conceptual software, approaches and methods, research technology.*

### Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Необхідність використання дієвих організаційно-економічних механізмів у забезпеченні продовольчої безпеки та розвитку аграрного бізнесу в Україні спонукає до здійснення теоретико-методологічного обґрунтування розвитку продовольчого маркетингу. Багатогранність наукових підходів до цієї проблеми зумовлена складністю об'єкта дослідження, розгляд якого здійснюється через призми аграрного маркетингу, маркетингу сільськогосподарської продукції, інфраструктури агробізнесу, інституціонального забезпечення аграрних ринків тощо. Водночас питання розвитку продовольчого маркетингу представлені у дослідженнях маркетингової діяльності аграрних та харчопереробних підприємств. Інтеграційний підхід до проблеми має прояв при теоретико-методологічному обґрунтуванні комплексу маркетингу, маркетингових комунікацій, ланцюга взаємовідносин «виробник сировини – виробник харчової продукції – споживач», в якому створюється додана вартість. Концептуальне забезпечення розвитку продовольчого маркетингу має відбуватися на засадах міждисциплінарного підходу та з використанням інноваційних дослідницьких технологій, що і стало передумовою написання даної статті.

### Аналіз останніх досліджень та публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми

Проблемам концептуального обґрунтування продовольчого маркетингу присвячені дослідження представників провідних світових наукових шкіл маркетингу. Дж. Баркер, Р. Брансон, Ул. Джозеф, Р. Колз, М. Кук, Г. Норвел [1–4] виділяють засадничі принципи формування концепції продовольчого маркетингу у розвитку парадигми аграрного (або сільськогосподарського) маркетингу. Вітчизняні науковці, зокрема О. Ю. Бочко, Ю. І. Данько, О. О. Єранкін, О. Б. Звягінцева, О. О. Красноруцький, Я. С. Ларіна, І. О. Соловійов, М. П. Сахацький, М. П. Сичевський, В. М. Яценко, Н. В. Якубовська [5–8], мають велику палітру напрацювань із становлення аграрного та продовольчого маркетингу. Вагомий внесок у теорію і методологію маркетингу продовольчої продукції та підприємств харчової промисловості здійснено П. П. Борщевським, Л. В. Дейнеко, О. М. Овдіюк, Г. М. Тарасюк [9–11], які розглядають його як вид діяльності з виробництва і збуту харчової продукції, джерело маркетингових комунікацій у забезпеченні економічних інтересів учасників. Разом із тим, ще недостатньо відпрацьований дослідницький механізм концептуального забезпечення продовольчого маркетингу.

### Формування цілей статті (постановка завдання)

Метою статті є формування перспектив концептуального забезпечення продовольчого маркетингу в умовах багатоаспектності трактування його поняття. До основних завдань дослідження віднесено: 1) розгляд тенденцій формування концепції продовольчого маркетингу у світових наукових школах; 2) виявлення

особливостей теоретико-методологічного забезпечення продовольчого маркетингу в Україні; 3) обґрунтування необхідності використання інноваційних підходів у концептуальному забезпеченні продовольчого маркетингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Становлення концепції продовольчого маркетингу започатковано у США у 30–40 рр. XX ст., у період активізації досліджень з формування маркетингового комплексу. Розгляд продовольства як товару (першого елемента класичного комплексу маркетингу) дозволило виокремити маркетингову діяльність сільськогосподарських підприємств (ферм) в якості об'єкта досліджень та виявити специфіку сільськогосподарського маркетингу, що обумовлюється особливостями функціонування аграрних ринків [3, с. 118–121; 12, с. 12; 13, с. 100; 14, с. 353]. Аналіз теоретичних джерел з проблем продовольчого маркетингу дозволив здійснити класифікацію підходів до формування його сутності (показано на рисунку 1).

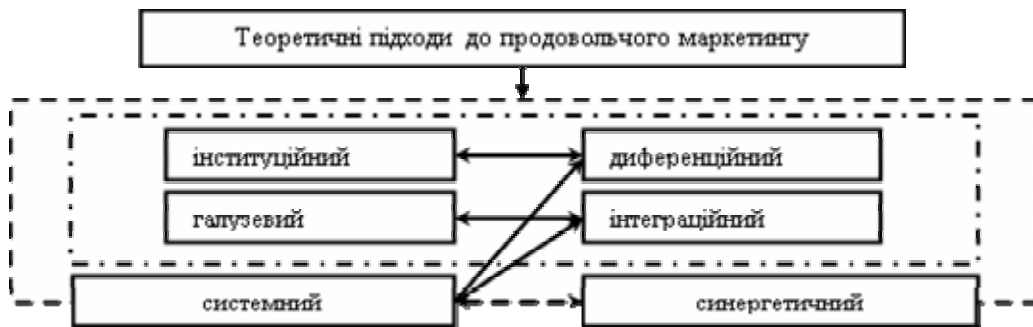


Рис. 1. Теоретичні підходи до розвитку продовольчого маркетингу (Джерело: власні дослідження на основі [9; 8, с. 117; 1, с. 40; 2, с. 211; 3, с. 137; 15, с. 214])

Наразі найпоширенішим вбачається галузевий підхід, згідно якого продовольчий маркетинг досліджується як маркетинг харчових продуктів, сільськогосподарський або аграрний маркетинг. Диференційний та інтеграційний підходи використовуються в процесі вивчення окремих елементів комплексу маркетингу та маркетингових функцій, або для дослідження маркетингових технологій, концептуальне обґрунтування яких здійснюється у різних сферах зокрема, виробництві, торгівлі, інформаційно-комунікативному забезпеченні тощо. Вибір системного підходу обумовлюється необхідністю досліджень цілісного комплексу організаційно-економічних відносин між виробниками сировини, переробними підприємствами, споживачами і посередниками.

Щодо синергетичного підходу, то активізація його використання має прояв у методологічному обґрунтуванні векторів оптимізації операцій, функцій, підкомплексів продовольчого маркетингу. В цьому сенсі синергетичний ефект розглядається як передумова зниження транзакційних витрат у продовольчих ланцюжках, або як фактор підсилення координацій маркетингових технологій у вертикально інтегрованих структурах агробізнесу. Існуючі тенденції концептуального забезпечення продовольчого маркетингу в Україні та світі засвідчують багатоаспектність проявів методологічного обґрунтування його здійснення, що іноді утруднює розуміння логіки авторських підходів. Зокрема, в одному дослідженні може поєднуватись розгляд маркетингу продовольчих товарів, маркетингу агропромислового комплексу, маркетингової діяльності (підприємств, посередників) на ринках продовольства, та розгляд інституціонального регулювання зернового, олійного ринку тощо. Не заперечуючи важливості такого обґрунтування аспектів розвитку продовольчого маркетингу, вважаємо доцільним уведення інноваційних підходів у процеси концептуального забезпечення продовольчого маркетингу зокрема, об'єктно-орієнтованого і суб'єктно-орієнтованого підходів.

Використання цих підходів забезпечить декомпозицію структури дослідження при розгляді різних концептуальних аспектів продовольчого маркетингу. Наприклад, об'єктом дослідження може бути маркетингова діяльність сільськогосподарських та харчопереробних підприємств, або ланцюг руху продовольства, комунікативне середовище продовольчого ринку, у т.ч. й міжнародного. Водночас можлива декомпозиція суб'єктів дослідження продовольчого маркетингу, до яких можуть бути віднесені керівництво підприємств, логістичних фірм, державні та ринкові інститути регулювання, міжнародні організації. Перевагою комплексного використання наукового методу декомпозиції та об'єктно-орієнтованого і суб'єктно-орієнтованого підходів вбачається можливість розгляду будь-якої досліджуваної системи продовольчого маркетингу, що складається з окремих взаємопов'язаних підсистем, які, в свою чергу, також можуть бути розділеними на частини із виділенням об'єктів і суб'єктів.

Максимальне врахування усіх проявів взаємодії об'єктів, суб'єктів, процесів, систем продовольчого маркетингу у процесі його концептуального забезпечення потребує удосконалення дослідницьких технологій. З огляду на можливість використання вищеописаних підходів пропонується алгоритм формування дослідницької технології системи продовольчого маркетингу (показано на рисунку 2).

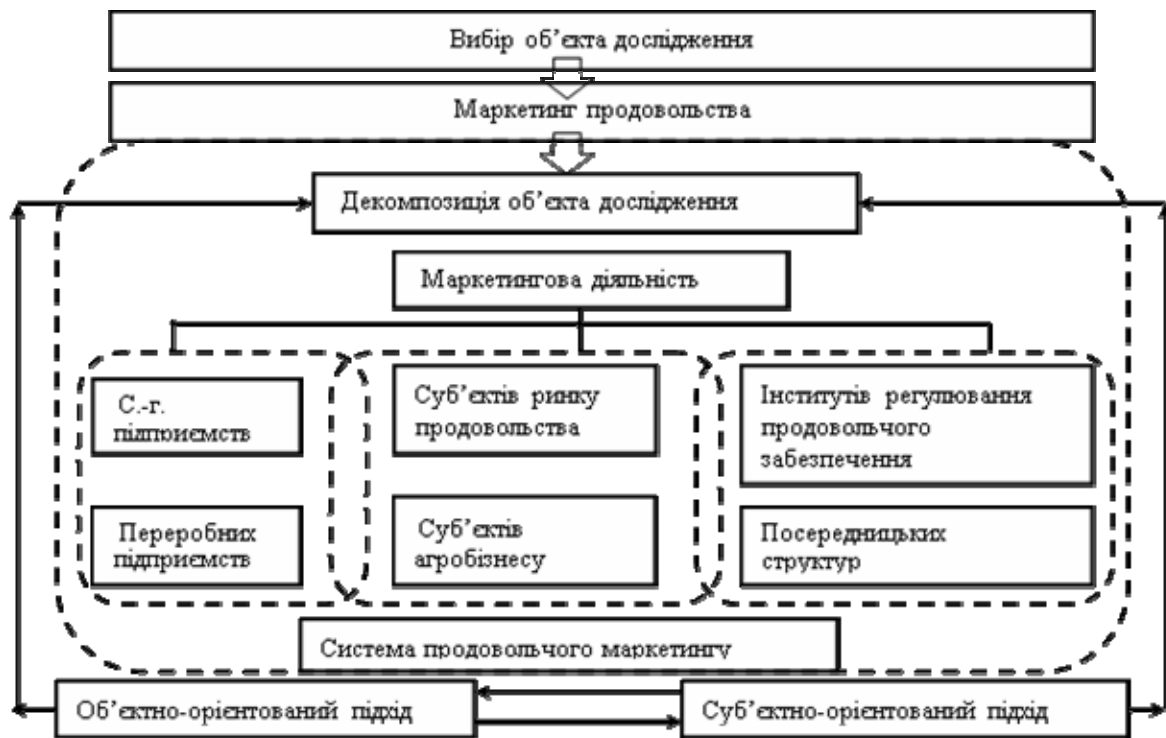


Рис. 2. Алгоритм формування дослідницької технології системи продовольчого маркетингу

Основною перевагою цього алгоритму вбачається можливість окреслення меж та моделювання об'єктів дослідження залежно від його мети. Зокрема, маркетингова діяльність сільськогосподарських підприємств розглядатиметься як у площині першої ланки створення продовольчого продукту, так і в ракурсі суб'єкта агробізнесу та ринку продовольства, мікронституту продовольчого забезпечення країни, регіону. Водночас до об'єктів дослідження можна буде віднести й організаційну архітектуру суб'єктів маркетингу продовольства та вертикально і горизонтально інтегрованих структур агробізнесу, а також системи формування продовольчого потенціалу територій та підтримки продовольчої безпеки країни. Однією із складових дослідницької технології вважатиметься складова продовольчого забезпечення у соціально-економічному розвитку соціуму.

#### Висновки

1. Складність продовольчого маркетингу як об'єкта наукового дослідження зумовлена багатоаспектністю наукових підходів у його концептуальному забезпеченні, що утруднює розмежування об'єктів дослідження при формуванні дослідницьких технологій.

2. Наразі має прояв інтеграційний підхід у дослідженнях продовольчого маркетингу, згідно якого він розглядається у багатоваріантному вимірі, через призми аграрного маркетингу, маркетингу сільськогосподарської продукції, інфраструктури агробізнесу, інституціонального забезпечення аграрних ринків тощо.

3. У відомих світових наукових школах питання продовольчого маркетингу розглядається у дослідженнях аграрного (сільськогосподарського) маркетингу, а вітчизняні науковці досліджують проблеми його розвитку з позицій виробництва і збуту харчової продукції, джерела маркетингових комунікацій у забезпеченні економічних інтересів учасників та продовольчої безпеки країни.

4. До основних теоретичних підходів до розвитку продовольчого маркетингу віднесено інституційний, галузевий, диференційований, інтеграційний, системний, синергетичний підходи. Однак, існує поєднання в одному дослідженні розгляду маркетингу продовольчих товарів, маркетингу агропромислового комплексу, маркетингової діяльності (підприємств, посередників) на ринках продовольства не сприяє чіткому розмежуванню об'єкту концептуального забезпечення продовольчого маркетингу.

5. Уведення інноваційних підходів зокрема, об'єктно-орієнтованого і суб'єктно-орієнтованого та використання наукового методу декомпозиції у процеси концептуального забезпечення продовольчого маркетингу підходів сприятимуть удосконаленню дослідницьких технологій.

6. Алгоритм формування дослідницької технології системи продовольчого маркетингу дозволить окреслювати межі, моделювати об'єкти дослідження залежно від його мети та використовувати потенціал інших дослідницьких технологій.

До основних перспектив подальших розвідок у цьому напрямі віднесено можливість класифікації підходів до концептуального забезпечення підсистем продовольчого маркетингу.

Література

1. Barker J. W., *Agricultural Marketing*, Oxford University Press, Oxford, 1981. P. 38–46.
2. Branson R. E. & Douglas G. Norvell, *Introduction to Agricultural Marketing*, McGraw-Hill Book Company, New York, 1983. 348 p.
3. Robert E. Brenson, Douglas G. Norvell Branson *Agricultural Marketing*. Iowa: Iowa University Press, 1991. 454 p.
4. Колз Р. Маркетинг сельскохозйственной продукции / Ричард Л. Колз, Джозеф Н. Ул ; [ пер. с англ. Долгополова В.Г. ]. – [8-е изд.]. – М. : Колос, 2000. – 240 с.
5. Красноруцький О.О. Розвиток маркетингу на ринку агропродовольчої продукції України : [монографія] / Красноруцький О.О., Данько Ю.І. – Харків : «Майдан», 2009. – 262 с.
6. Єранкін О.О. Вплив аграрної політики на маркетингову діяльність підприємств АПК в Україні / О.О. Єранкін // Економіка АПК. – 2008. – № 6. – С. 29–39.
7. Соловйов І.О. Агромакетинг: системна методологія, реалізація концепції : [монографія] / І. О. Соловйов. – Херсон : Олди-плюс, 2008. – 344 с.
8. Звягінцева О.Б. Розвиток маркетингу продовольчих товарів в Україні через еволюцію маркетингових концепцій / О. Б. Звягінцева // Економічні інновації. – 2010. – Вип. 41. – С. 115–121.
9. Дейнеко Л. В. Інноваційний розвиток харчової промисловості України [Електронний ресурс] / Л. В. Дейнеко. – Режим доступу : [http://naukainform.kpi.ua/Lists/Istor\\_nauka\\_naukoznavstvo/Attachments/22/19-009%20Block.pdf](http://naukainform.kpi.ua/Lists/Istor_nauka_naukoznavstvo/Attachments/22/19-009%20Block.pdf).
10. Овідюк О. М. Організація маркетингової діяльності малих переробних підприємств АПК : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 захищена 13.01.06 : 25.04.06 / Овідюк О. М. ; Інститут аграрної економіки. – К., 2006. – 158 с.
11. Тарасюк Г. М. Потенціал підприємств харчової промисловості Житомирської області: основні тенденції та планування розвитку : монографія / Г.М. Тарасюк / Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир : [ЖДТУ], 2009. – 277 с.
12. Гуржій Н. М. Методологічна та інформаційна підтримка архітектури стратегічного маркетингу / Н. М. Гуржій // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. Економічні науки. – 2011. – № 5. Т. 2. – С. 10–14.
13. Лошенко І. Р. Механізм управління маркетинговою діяльністю підприємства / І. Р. Лошенко // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. Економічні науки. – 2010. – № 6. Т. 4. – С. 99–101.
14. Бобровник В. М. Контроль ефективності реалізації маркетингової концепції управління торговельним підприємством / В. М. Бобровник / Вісник Хмельницького нац. ун-ту. Економічні науки. – 2010. – № 6. Т. 4. – С. 351–354.
15. M. I. Cook, F. R. Chaddad *Agroindustrialization of the global agifood economy: bridging development economics and agridiness research*. *Agricultural Economics*. 2000. № 23. P. 207–218.

Надійшла 28.09.2015; рецензент: д. е. н. Ткачук В. І.

## ІНТЕРНЕТ-САЙТ — ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДУ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

*У статті розглянуто інтернет-сайт як один з інструментів досягнення стратегічних цілей закладу охорони здоров'я (таких як формування позитивного іміджу, підвищення популярності фірми, просування нових послуг та ін.). Цей ефективний інструмент дає можливість підвищити конкурентоспроможність, активізувати маркетингову діяльність закладу. Надано рекомендації з проектування і супроводу ефективного сайту.*

*Ключові слова: сайт, інтернет-сайт, веб-ресурс, бізнес-сфера, проектування сайту, просування сайту, супровід сайту, маркетинговий аудит, інтернет-портал, медіазасоби.*

V. REVENOK, S. V. KYSILEVYCH  
Vinnytsa Institute of Trade and Economics KNUTE

## INTERNET SITE EFFECTIVE TOOL OF MARKETING HEALTHCARE FACILITIES

*The main purpose of the article is to determine the guidelines for the design and maintenance of efficient enterprise website, including health institution. The paper articulated the importance of an efficient enterprise website, the stages of its creation, the development of a rational logical site structure and effective management of its content, the use of media assets, marketing audit procedures for conducting and promoting Internet portal. Rationally designed site with a regular audit of marketing and promoting good policies can always be an effective tool for achieving strategic goals of health care institution (such as a positive image, increasing popularity of the company, ensuring the inflow of new customers, promote new services, strengthening relationships with partners, increased customer focus, attracting qualified employees) and, accordingly, it will provide significant competitive advantages in the market in the long run.*

*Keywords: site, website, web resources, business scope, website designing, website promotion, web site maintenance, marketing audit, the Internet portal, media tools.*

**Постановка проблеми.** Більшість керівників закладів охорони здоров'я, зокрема державних, починають усвідомлювати важливість використання Глобальній мережі для побудови ефективної роботи, але, на жаль, ще не всі відкрили для себе його можливості у стратегічному контурі розвитку організації і мало хто опанував мистецтвом ефективно ним оперувати на основі заздалегідь вироблених цільових орієнтирів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання важливості запровадження інтернет-сайтів висвітлено багатьма вітчизняними і зарубіжними авторами: І. Л. Литовченком, І.В. Бойчуком, А. Сідак, С. М. Ілляшенко, Р. Овчинниковим, С. Суховим, А. Яковлевим, Я. Нильсенем, Х. Лоранжерем, А.Л. Абрамовським, А. А. Чернухою та ін. Однак специфіка щодо актуальності, проектування і супроводу ефективного сайту закладу охорони здоров'я на наш погляд вимагає більш детального розгляду.

Перш за все слід підкреслити найважливішу інформаційну роль сайту в розвитку закладу. Виглядає актуальним більш детальний аналіз комунікативних можливостей сайту. Повноцінний веб-ресурс може надавати в режимі «24 години» всім зацікавленим особам відомості, документи, фото-, аудіо-та відеоматеріали, необхідні для формування правильного уявлення про діяльність компанії. Тому грамотно зроблений сайт є ефективним іміджевим інструментом, оскільки безпосередньо впливає на сприйняття фірми контрагентами, в тому числі представниками PR-сфери (ЗМІ, громадськими та державними організаціями).

Сьогодні за масштабом відкритих мережевих ресурсів прийнято судити про діапазон можливостей і конкурентних перевагах компанії, а організації, які не мають веб-представництв, взагалі вважаються аутсайдерами ринку. Це знову ж таки свідчить про значний вплив інтернет-сайту на формування позитивного іміджу компанії, зокрема закладу охорони здоров'я, що, як показує практика, є однією із стратегічних цілей практично всіх передових організацій [1–4].

**Формування цілей статті.** Основна мета статті полягає у визначенні рекомендацій для розробки, просування та підтримки ефективного веб-сайту підприємства, зокрема, закладу охорони здоров'я.

**Виклад основного матеріалу.** При професійному просуванні сайту, що є актуальним для комерційних закладів охорони здоров'я, про яке буде зазначено нижче, можливо досягти і такої важливої стратегічної мети, як підвищення популярності фірми, через збільшення відвідуваності її сайту. Обґрунтувати це можна все тим же динамічним зростанням популярності інтернет-ресурсів у бізнес-сфері та тотальним ігноруванням Глобальною мережею географічних кордонів, що дозволяє зробити інформацію про компанію доступною не тільки в інших регіонах, але і за межами країни.

Орієнтованість сайту на цільові групи сприяє досягненню ряду найбільш популярних компаній стратегічних цілей. У сегменті клієнтів сайт дозволяє зміцнити лояльність і відданість організації існуючих клієнтів і залучити нових. Це стає можливим за рахунок оперативності та спрощення роботи з клієнтською

базою, розвитку сервісних (прийом заявок, замовлень, технічне онлайн-консультування, рубрика «Поставити питання лікарю») і інформаційних (новини, статті, поради експертів, аналітичні огляди, статистика, організація форумів) ресурсів на сайті.

Значною перевагою сайту перед іншими інструментами маркетингових комунікацій є можливість сегментації споживачів за видами захворювань (розсилки, опитування). Це дозволяє реалізувати клієнторієнтований маркетинговий підхід, а, як відомо, орієнтація на споживача (CRM) сьогодні одна з стратегічних домінант будь-якої компанії.

Також важливою в стратегічному аспекті є можливість проведення з допомогою сайту маркетингових досліджень (за допомогою анкетування, опитувань, аналізу статистики відвідувань), що дозволяють оптимізувати стратегічні цілі компанії та адаптувати їх до векторів розвитку макросередовища. Це забезпечує організації конкурентну перевагу у вигляді гнучкості та адаптивності до зовнішніх чинників.

Особливу роль для компанії відіграє можливість комунікації з іншими закладами охорони здоров'я за допомогою сайту, який може виступати як майданчик для обговорення галузевих проблем, обміну думками, передовим досвідом.

Але для такого використання сайту слід ставитися з великою обережністю, оскільки це загрожує витоком закритої корпоративної інформації, що стосується унікальних конкурентних компетенцій організації.

Інтернет-сайт також дозволяє вирішувати завдання, пов'язані з управлінням людськими ресурсами. Керівництво організацій прагне залучити у свої структури найбільш компетентних фахівців. Інтернет-сайт цілком може виступати як інструмент підбору кваліфікованих кадрів. Для цього необхідно розмістити на веб-ресурсі анкету для шукачів та вимоги, які пред'являються до кандидатів на певні вакансії в компанії.

Описавши можливості, які надає інтернет-сайт для досягнення стратегічних цілей компанії, далі запропонуємо рекомендації з проектування і супроводу ефективного сайту.

Перш за все варто відзначити наступне: коли компанія приступає до створення сайту, повинні бути чітко визначені цілі його створення і функціонування. Необхідно точно встановити, який інтернет-ресурс потрібен компанії для досягнення її цілей: невеликий сайт-візитка з коротким описом сфери діяльності організації та контактними даними або масштабний корпоративний портал. Також важливо на даному етапі визначити базові цільові групи, на які буде орієнтований сайт, і врахувати плани розвитку компанії. На основі заздалегідь вироблених стратегічних цілей формуються завдання, які буде вирішувати сайт для досягнення вищезазначених цілей, і підбираються конкретні інструменти для якісного виконання цих завдань (наприклад, набір сервісних послуг – онлайн-консультування, прийом заявок і т.д.).

Підготовкою попереднього технічного завдання (брифу) на створення сайту повинен займатися конкретний співробітник компанії, компетентний у питаннях, що стосуються всіх її бізнес-процесів. До початку програмної реалізації повинна бути готова логічна структура сайту і відомий тип контенту, яким ця структура буде наповнюватися (текст, фотографії, таблиці, схеми, презентації, відеоролики). Потрібно вирішити, які розділи будуть статичними (незмінними), а які – динамічними (з можливістю оперативного додавання інформації).

Розробка сайту своїми силами небажана – краще довірити це веб-студії, яка має відповідний досвід і гарантує якість виконуваних робіт, а також здійснює оперативне супроводження сайту після його запуску. Перевагу слід віддавати не великим компаніям, орієнтованим на конвеєрну роботу, а середнім студіям, які дорожать своєю репутацією, працюють на імідж і відрізняються креативними рішеннями. Попередньо корисно вивчити портфоліо даної фірми, а також перелік її клієнтів (чим більше і відомі зазначені в ньому компанії, тим вище кредит довіри до розробника інтернет-сайтів). Також можна зв'язатися з відділом маркетингу будь-якої організації, представленої в списку клієнтів підрядника, і уточнити, наскільки ефективно працює створений інтернет-сайт.

У цілому весь процес створення і просування сайту можна розділити на наступні етапи:

- 1) розробка логічної структури та дизайну сайту;
- 2) збір тематичної інформації;
- 3) технічне виконання (програмування) проекту та інформаційне наповнення сайту;
- 4) маркетинговий аудит і просування сайту;
- 5) супровід (додавання нової інформації).

На всіх етапах необхідний жорсткий контроль з метою своєчасного виправлення помилок у проектуванні ресурсу та його оптимізації з урахуванням стратегічних цілей компанії.

Далі в рамках рекомендацій з проектування бізнес-сайту розглянемо питання, що стосуються розробки раціональної логічної структури сайту та ефективного управління його контентом.

Логічна структура, дизайн, контент – одним словом, інтерфейс сайту відіграє визначальну роль. Користувачі, що зайшли на вебресурс, бачать перед собою тільки те, що зображено на моніторі комп'ютера, і судять про компанію виключно за якістю її сайту.

Якісний корпоративний веб-портал повинен відповідати наступним вимогам.

По-перше, він повинен бути функціональним: необхідно, щоб структура сайту повністю відповідала тим бізнес-завданням, які належить вирішити для досягнення стратегічних цілей компанії. Наприклад, сайт

повинен наочно демонструвати клієнторієнтованість фірми за допомогою надання різноманітних онлайн-послуг і сервісів.

По-друге, сайт повинен бути інтерактивним, тобто бути не тільки джерелом інформації, але й засобом спілкування з аудиторією.

Крім того, розміщені на сайті відомості і пропонувані послуги повинні бути дійсно необхідні й корисні користувачам.

При цьому веб-ресурс потрібно розвивати: інформація повинна постійно оновлюватися і бути актуальною. Користувачів відштовхують сайти з торішніми новинами або невірними контактними даними.

Не кожний заклад охорони здоров'я може дозволити собі найняти окремого програміста для підтримки інтернет-ресурсу. Економічно вигідніше передбачити на етапі проектування сайту його оснащення панеллю керування. У цьому випадку будь-який уповноважений співробітник організації, що не володіє навичками програмування, використовуючи доступний інтерфейс панелі управління, зможе редагувати тексти, завантажувати зображення і файли, створювати на сайті нові розділи.

З плином часу сайти починають морально застарівати. Це пов'язано з появою нових технологій і віянь у веб-дизайні. Тому важливо вчасно проводити редизайн сайту, який полягає як у зміні його дизайну, так і в розробці нових програмних модулів, що оптимізують функціональність сайту з урахуванням стратегічних цілей компанії, скоригованих у відповідності до вимог зовнішнього середовища.

Акуратно слід застосовувати медіазасоби.

Використання анімації, флеш-роликів може, звичайно, викликати у відвідувача інтерес і позитивні емоції, але при цьому відволікається увага від основного контенту, збільшується час завантаження сайту. До того ж деякі медіазасоби володіють нав'язливим характером, а оскільки смакові переваги користувачів різняться, є ризик викликати роздратування у відвідувачів сайту, не задоволених якістю медіаелементів.

Сайт повинен бути унікальним і креативним.

Більшість користувачів вдумливо читають далеко не всю інформацію, розміщену на сайті, вони лише переглядають сторінки, намагаючись вловити суть написаного. Тому важливим є «зачепити» увагу відвідувача і змусити його як можна довше залишатися на сторінці, а в ідеалі зробити так, щоб він повернувся на сайт і став його постійним відвідувачем. Це можливо тільки при застосуванні креативних підходів у процесі проектування веб-ресурсу.

Обов'язковою умовою ефективності сайту є його оптимізація і «розкрутка», здійснювані завдяки процедурам маркетингового аудиту та просування інтернет-порталу [1, 5, 6].

Основною метою маркетингового аудиту можна назвати виявлення та усунення недоліків, які можуть негативно позначитися на просуванні і функціонуванні сайту. Маркетинговий аудит слід впроваджувати як регулярну процедуру, сприяє підвищенню загальної ефективності роботи веб-ресурсу, з точки зору користувача, збільшення відвідуваності сайту і перетворенню «просто відвідувачів» у реальних клієнтів.

Також слід зазначити, що сьогодні недостатньо створити гарний, креативний і зручний сайт. Показником ефективності інтернет-представництва компанії є статистика відвідувань. А як відомо, понад 70% користувачів приходять на сайт через пошукові системи (Google, Yandex, Rambler). Більшість з них не переглядають більше двох сторінок видачі пошукових результатів (на кожній сторінці розміщується по десять результатів). Сайти, розташовані на першій сторінці видачі, мають більшу кількість відвідувачів у порівнянні з веб-ресурсами, представленими на наступних сторінках.

Просування сайту можна визначити як комплекс заходів, що дозволяють впливати на видачу пошукових результатів з метою збільшення кількості відвідувачів сайту. Необхідність даної процедури диктується перенасиченістю Інтернету і технологією роботи пошукових машин. Тому сайт компанії в обов'язковому порядку повинен бути проіндексований пошуковими системами для попадання на перші сторінки видачі. SEO-оптимізацію сторінок бажано передбачити ще на етапі проектування сайту, коли визначаються ключові слова (фрази) для пошукових запитів і складається код сторінок. Відповідно, просуванням сайту на даному етапі займається веб-студія – розробник сайту.

Крім пошукової оптимізації, як методи просування сайту слід виділити такі популярні прийоми, як:

- пошук інтернет-майданчиків, де бувають потенційні клієнти компанії, і розміщення там рекламних банерів і посилань на сайт;

- реєстрація в каталогах;

- обмін посиланнями з тематичними ресурсами, наприклад з галузевими порталами;

- участь у форумах;

- цільова розсилка;

- періодичне оновлення сайту з метою підвищення його рейтингу в пошукових системах;

- згадка адреси сайту в друкованих рекламних матеріалах компанії і в ЗМІ.

Для проектування ефективного сайту особливо важливо заздалегідь виробити критерії, за якими будуть оцінюватися результати роботи з маркетингового аудиту та просування сайту.

Найбільш популярними і перевіреними є наступні показники: відвідуваність сайту, зацікавленість відвідувачів (середнє число сторінок, що переглядаються), позиція веб-ресурсу в провідних пошукових



системах по ключовим словосполученнями (якість оптимізації, коефіцієнти рейтингу). Дані показники доцільно ввести в розряд ключових показників ефективності, тому що вони безпосередньо пов'язані зі стратегічними цілями будь-якої компанії.

Порівнюючи сайти різних медичних закладів за наявності функціональних можливостей (табл. 1), можна зробити висновок, що вітчизняні клініки Вінницького регіону ще не мають на своїх сайтах важливих для цільової аудиторії елементів меню (Наявність онлайн-консультації, Знижки, Реальні історії), а, відповідно, потребують удосконалення.

Таблиця 1

## Порівняльна характеристика сайтів медичних закладів

Назва мед. закладу	Інформація		Характеристика сайту						Для клієнтів							
	Офіційна	Контактна	Меню пошуку	Мова сайту	Онлайн консультація	Наочність	Швидкість роботи	Простота пошуку інформації	Список послуг	Питання до лікаря	Графік роботи	Запис на прийом	Прайс-лист	Знижки	Реальні історії	Фото, відео
Альта-медика, Вінниця	+	+	+	Рос.	-	4	5	5	+	+	+	+	+	-	-	+
Медвін, Вінниця	+	+	-	Рос., Англ., Фран.	-	5	5	5	+	+	+	+	+	-	-	+
Оксфорд Медікал, Вінниця	+	+	+	Укр., Рос.	-	5	5	4	+	-	+	+	+	-	-	+
Клініка «Шаріте», Берлін	+	+	+	Англ., Німец., Рос. та ін.	+	5	5	4	+	+	+	+	+	+	+	+
Львівська обласна клінічна лікарня, Львів	+	+	+	Укр., Англ.	-	4	3	4	+	+	+	+	+	-	-	+

**Висновок.** Раціонально спроектований сайт з регулярним маркетинговим аудитом і грамотною політикою просування завжди зможе стати ефективним інструментом досягнення стратегічних цілей підприємства, зокрема, закладу охорони здоров'я (таких як формування позитивного іміджу, підвищення популярності фірми, забезпечення припливу нових клієнтів, просування нових послуг, зміцнення зв'язків з партнерами, посилення клієнторієнтованості, залучення кваліфікованих співробітників) і, відповідно, забезпечить йому вагомі конкурентні переваги на ринку в довгостроковій перспективі.

## Література

1. Литовченко І. Л. Інтернет-маркетинг : навчальний посібник / І. Л. Литовченко. – К. : ЦУЛ, 2011. – 332 с.
2. Бойчук І.В. Інноваційні підходи до застосування Інтернету в маркетинговій діяльності підприємств / І.В. Бойчук // Маркетинг. Менеджмент. Інновації : монографія / за ред. С.М. Ілляшенка. – Суми : ТОВ «ТД «Папірус», 2010. – С. 553–562.
3. Сідак А. Маркетингові дослідження через Інтернет – інновація для України? [Електронний

ресурс] / Альона Сідак. – Режим доступу : <http://innovations.com.ua/uk/digitallab/26/234/845>.

4. Ілляшенко С.М. Сайт організації як інструмент формування її іміджу / С.М. Ілляшенко // Інновації у маркетингу і менеджменті : монографія / за заг. ред. С.М. Ілляшенка. – Суми : ТОВ "Друкарський дім "Папірус", 2013. – С. 414–428.

5. Яковлев А. Раскрутка и продвижение сайтов: основы, секреты, трюки / А. Яковлев. – СПб : БХВ-Петербург, 2009. – 336 с.

6. Овчинников Р. Корпоративный веб-сайт на 100 %. Требуйте от сайта большего! / Р. Овчинников, С. Сухов. – СПб : Питер, 2009. – 320 с.

Надійшла 18.09.2015; рецензент: д. е. н. Бондаренко В. М.

**Поправка до статті**

Ковшик В. І. Інформаційні технології в контексті управління логістичними витратами промислових підприємств / В. І. Ковшик // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. — 2015. — № 4, Т. 1. — С. 208 — 212.

На стор. 210 рисунок 1 має наступний вигляд:

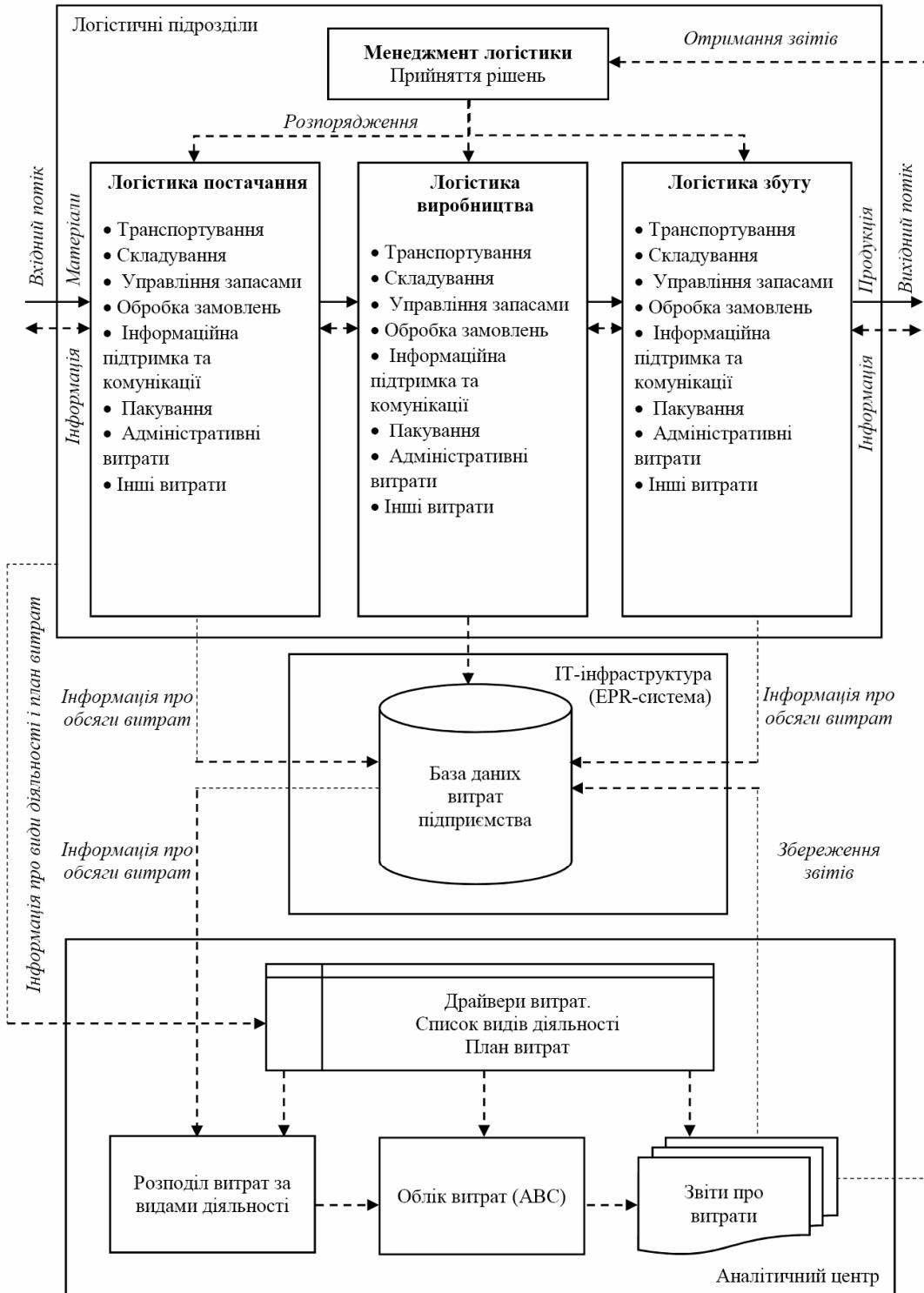


Рис. 1. Методичний підхід до організації обігу інформації та використання інформаційних технологій для управління витратами за методом ABC на промислових підприємствах

---

---

Підп. до друку 30.10.2015. Ум. друк. арк. 13,63. Обл.-вид. арк. 8,82  
Формат 30x42/4, папір офсетний. Друк різнографією.  
Наклад 100, зам. № \_\_\_\_\_

---

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого  
редакцією журналу “Вісник Хмельницького національного університету”

---

Редакційно-видавничий центр Хмельницького національного університету  
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (0382) 72-83-63

---