

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



**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:  
**ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**  
Випуск 22  
Частина 1

**Херсон  
2017**

## РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

### Головний редактор:

*Шашкова Ніна Ігорівна, доктор економічних наук, доцент (завідувач кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).*

### Заступник головного редактора:

*Стратонов Василь Миколайович, доктор юридичних наук, професор (ректор Херсонського державного університету).*

### Відповідальний секретар:

*Макаренко Сергій Миколайович, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету.*

### Члени редакційної колегії:

*Савіна Галина Григорівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Херсонського національного технічного університету).*

*Соловійов Ігор Олександрович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту організації Херсонського державного аграрного університету).*

*Шебаніна Олена В'ячеславівна, доктор економічних наук, професор (декан факультету менеджменту Миколаївського державного аграрного університету).*

*Назарова Галина Валентинівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця).*

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

*Кузнцов Едуард Анатолійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки та управління Одеського національного університету імені І.І. Мечникова).*

*Скидан Олег Васильович, доктор економічних наук, професор (ректор Житомирського національного агроекологічного університету).*

*Ушкаренко Юлія Вікторівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).*

*Драган Олена Іванівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Національного університету харчових технологій).*

*Грегорі Гарднер, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью Йорк (м. Потсдам, США).*

*Едвін Португал, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью Йорк (м. Потсдам, США).*

*Римантас Сташис, Ph.D, професор економіки, завідувач кафедри менеджменту Клайпедського університету (м. Клайпеда, Литва).*

**Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»**  
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки  
на підставі Наказу МОН України від 14 лютого 2014 року № 153

**Рекомендовано до друку та поширенням через мережу Internet**  
**рішенням Вченої ради Херсонського державного університету**  
на підставі Протоколу № 4 від 27.02.2017 р.

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази даних  
Index Copernicus (ICV 2015: 33.56)

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



### ШАНОВНІ КОЛЕГИ!

*Херсонський державний університет – провідний науково-освітній центр Півдня України, який у 2017 році святкує свій 100-літній ювілей. Це не просто значний відтинок часу, а ціла епоха для нашого університету. Це шлях наполегливої праці багатьох поколінь досвідчених, творчих, талановитих фахівців. Це шлях утвердження власних принципів, пошуків, звершень, зростання та примноження здобутків.*

*Херсонський державний університет відомий своїми науковими школами, які розвиваються та виховують молодих науковців. За керівництва відомих учених у нашому навчальному закладі підготовлено не одне покоління високо кваліфікаційних фахівців. Серед них – народні та заслужені вчителі, артисти, народні депутати України, олімпійські чемпіони, чемпіони Європи та світу, видатні вчені, письменники, журналісти, економісти, менеджери, юристи, державні та політичні діячі тощо.*

*Університет є засновником багатьох журналів, 12 з яких – фахові наукові видання України. Філософія збірника наукових праць «Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки» полягає в науковому осмисленні актуальних питань економічної теорії та історії економічної думки, світового господарства та міжнародних економічних відносин, економіки та управління підприємствами, інноваційної та інвестиційної діяльності, бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту, фінансів та податкової політики, математичних методів та інформаційних технологій в економіці, сучасного менеджменту та інших галузей економічної науки.*

*Упевнений, що високий професіоналізм та самовіддана праця вчених Херсонського державного університету сприятимуть подальшому розвитку і примноженню освітнього й наукового потенціалу нашої держави.*

*Щирозердно вітаю редакційний колектив, авторів і читачів «Наукового вісника Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки» з ювілейною датою. Хвала і шана талановитим і невтомним творцям цього видання!*

З повагою,

Ректор Херсонського державного університету  
**Василь СТРАТОНОВ**



## ЗМІСТ

**СЕКЦІЯ 1****ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**

Слісєєва Л.В.

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА ВИДИ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ..... 8

Філон М.М., Іванчо Є.А.

РОЗВИТОК РЕКЛАМИ ВІД ВИНИКНЕННЯ ДО СЬОГОДЕННЯ..... 12

**СЕКЦІЯ 2****СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

Варшавська Н.Г., Кулявець В.Г.

РОЗВИТОК ТА ЗМІНИ РОЛІ РЕГІОНІВ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ  
ПІД ВПЛИВОМ ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗРУШЕНЬ..... 15

Власенко Л.В.

ДОМІНАНТНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКО-КИТАЙСЬКОЇ ТОРГІВЛІ..... 20

Дербеньова Я.В.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЗОН ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ У ХХ ТА ХХІ СТОЛІТТІ..... 24

Іваненко Л.М.

ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПТУ ГЛОБАЛЬНОГО БРЕНДИНГУ..... 28

Никифорок О.Я., Кузьмук І.Я.

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЕКОНОМІЧНОЇ СПІВПРАЦІ В МЕЖАХ УГОДИ  
ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС..... 32

Швець Ю.О.

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА РОЗВИТКУ ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ  
В УКРАЇНІ З УРАХУВАННЯМ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ..... 36**СЕКЦІЯ 3****ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

Васіна А.Ю.

АСПЕКТИ МОДЕЛЮВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА СТРУКТУРНОЇ  
МОДЕРНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ..... 40

Васюник Т.І.

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ  
ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ..... 46

Горбань В.Б.

ЕНЕРГЕТИЧНА БЕЗПЕКА САМОВРЯДНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ОДИНИЦЬ:  
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ..... 50

Котис Н.В.

РОЛЬ ЗАСОБІВ ТА ІНСТРУМЕНТІВ ЛОГІСТИКИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ  
СЕКТОРА ДОМАШНІХ ГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ..... 55

Кравчук І.А.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ..... 59

Прокоп Л.І., Кутаренко Н.Я., Буринська О.І.

ОСОБЛИВОСТІ РЕСУРСНИХ СКЛАДОВИХ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ..... 63

Яремчук І.О.

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА НЕОБХІДНІСТЬ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПОДАТКУ  
НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УКРАЇНІ..... 66**СЕКЦІЯ 4****ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

Андибур А.П.

МОТИВАЦІЙНИЙ ЧИННИК НЕОБХІДНОСТІ І ДОЦІЛЬНОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ  
НЕПЕРЕРВНОГО РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ НАФТОГАЗОВОЇ ГАЛУЗІ..... 70

Андрощук М.С.

МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ В РОЗВИТКУ ОСВІТНЬОГО РИНКУ ПОЛЬЩІ..... 74

Антипцева О.Ю.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ..... 77

<b>Білявська Ю.В., Силкіна Ю.О.</b> ЯКІСТЬ ТОРГОВЕЛЬНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ ОПЕРАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	81
<b>Головко Т.В.</b> ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ЯКОСТІ РОЗРОБЛЕНИХ ПЛАНІВ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ.....	86
<b>Горик-Чубатюк М.О., Добровольська О.М.</b> ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ У МЕНЕДЖМЕНТІ.....	90
<b>Гриб С.В.</b> ОКРЕМІ АСПЕКТИ КЛАСИФІКАЦІЇ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ.....	93
<b>Грибіненко О.М., Шагоян С.М.</b> СУТНІСТЬ ТА ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	98
<b>Давидов О.І.</b> ОЦІНКА ВАРТОСТІ ПОЗИКОВОГО КАПІТАЛУ У ПРОЦЕСІ ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	101
<b>Свтушенко В.А., Кудінова М.М., Тимків Н.Я.</b> ТЕХНІЧНЕ ПЕРЕОСНАЩЕННЯ ЯК УМОВА ЕКОНОМІЧНОЇ ВІДБУДОВИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОСТІ РИНКУ.....	106
<b>Єременко Д.В.</b> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ СІМЕЙНО-ТРУДОВОГО ТИПУ.....	113
<b>Іванова В.Б.</b> ДОСЛІДЖЕННЯ ФРАКТАЛЬНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ ПОКАЗНИКА ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	118
<b>Коць І.І.</b> ФУНДАМЕНТАЛЬНА ДІАГНОСТИКА ТОЛІНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПЕРЕРОВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	122
<b>Кутузова М.М.</b> ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА: КОНЦЕПТУАЛЬНЕ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	126
<b>Кухта К.О., Рудь Я.О.</b> БАЛАНС ПІДПРИЄМСТВА: СТАНОВЛЕННЯ, ІСТОРІЯ ВИНИКНЕННЯ ТА РОЗВИТКУ.....	130
<b>Фокіна-Мезенцева К.В.</b> АЛГОРИТМ ДІАГНОСТИКИ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	133

## **СЕКЦІЯ 5 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

<b>Бондар В.А.</b> ОРГАНІЧНЕ ВИРОБНИЦТВО – ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗЕРНОПЕРЕРОВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	136
<b>Зеленко О.О.</b> СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНОГО ДІАЛОГУ ЯК ОСНОВА РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ.....	139
<b>Пушак Я.Я., Вінічук М.В.</b> РІВЕНЬ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА СОЦІАЛЬНУ КОМПОНЕНТУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	142
<b>Степанець Д.С.</b> РИЗИК ВТРАТ ВІД ДИСБАЛАНСІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНИХ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР.....	147



## CONTENTS

### SECTION 1

#### ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

<b>Yelisieieva L.V.</b> ECONOMIC CONTENT AND TYPES OF SOCIAL CAPITAL.....	8
<b>Filon M.M., Ivancho E.A.</b> DEVELOPMENT OF ADVERTISING FROM THE BEGINNING TO THE PRESENT.....	12

### SECTION 2

#### WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

<b>Varshavska N.H., Kuliavets V.H.</b> DEVELOPMENT AND CHANGING ROLE OF REGIONAL AND REGIONAL INTEGRATION UNDER THE INFLUENCE OF GLOBAL ECONOMIC CHANGES.....	15
<b>Vlasenko L.V.</b> PREDOMINANT TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF UKRAINE-CHINA BILATERAL TRADE.....	20
<b>Derbenova Y.V.</b> PECULIARITIES OF FREE TRADE ZONES' FORMATION IN THE XX AND XXI CENTURY.....	24
<b>Ivanenko L.M.</b> BASIS OF GLOBAL BRANDING CONCEPT FORMING.....	28
<b>Nykyforak O.Y., Kuzmuk I.Y.</b> THE MAIN DIRECTIONS OF ECONOMIC COOPERATION WITHIN THE FRAMEWORK OF THE ASSOCIATION AGREEMENT BETWEEN UKRAINE AND THE EU.....	32
<b>Shvets Y.O.</b> PROBLEMS AND PROSPECTS OF ORGANIZATION AND DEVELOPMENT OF GREEN TOURISM IN UKRAINE TAKING INTO ACCOUNT EUROPEAN EXPERIENCE.....	36

### SECTION 3

#### ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

<b>Vasina A.Y.</b> MODELING ASPECTS OF INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF NATIONAL ECONOMY STRUCTURAL MODERNIZATION.....	40
<b>Vasyunyk T.I.</b> INVESTMENT SOFTWARE ANALYSIS OF CAPITAL REPRODUCTION.....	46
<b>Horban V.B.</b> ENERGY SECURITY OF SELF-GOVERNING TERRITORIAL UNITS: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES.....	50
<b>Kotys N.V.</b> THE ROLE OF MEANS AND TOOLS OF LOGISTICS TO ENSURE THE DEVELOPMENT OF HOUSEHOLD SECTOR IN UKRAINE.....	55
<b>Kravchuk I.A.</b> THEORETIKAL BASIS RESEARCH FORMATION VALUE ADDED.....	59
<b>Prokop L.S., Kutarenko N.Y., Burynska O.I.</b> FEATURES RESOURCE-COMPONENTS OF AGRICULTURAL BUSINESS IN UKRAINE.....	63
<b>Yaremchuk I.O.</b> INTERNATIONAL EXPERIENCE AND NECESSITY OF REFORMING VALUE ADDED TAX IN UKRAINE.....	66

### SECTION 4

#### ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

<b>Andybur A.P.</b> MOTIVATIONAL FACTORS NEED AND FEASIBILITY PROVIDING CONTINUOUS DEVELOPMENT OF HUMAN RESOURCES FOR OIL AND GAS INDUSTRY.....	70
<b>Androshchuk M.S.</b> MARKETING COMMUNICATIONS IN DEVELOPMENT EDUCATIONAL RESEARCH POLAND...	74



<b>Antyptseva O.Y.</b> THEORETICAL ASPECTS OF STAFF DEVELOPMENT IN TERMS OF KNOWLEDGE ECONOMY.....	77
<b>Biliavska Y.V., Sylkina Y.O.</b> QUALITY SERVICE TRADE AS AN ELEMENT OF OPERATING ENTERPRISE.....	81
<b>Holovko T.V.</b> INDICATORS FOR EVALUATING THE CASH FLOWS FORECAST EFFICIENCY AND QUALITY OF COMMERCIAL ENTERPRISES .....	86
<b>Goryk-Chubatyuk M.O., Dobrovolska O.M.</b> FINANCIAL CONTROLLING AS A EFFECTIVE TOOL IN MANAGEMENT.....	90
<b>Gryb S.V.</b> SOME ASPECTS OF CLASSIFICATION OF COST ENTERPRISES.....	93
<b>Grybinenko O.M., Shagoyan S.M.</b> NATURE AND ENSURING BY ECONOMIC SECURITY.....	98
<b>Davydov O.I.</b> EVALUATION OF LOAN CAPITAL COST IN THE PROCESS OF DETERMINING THE VALUE OF ENTERPRISES.....	101
<b>Yevtushenko V.A., Kudinova M.M., Tymkiv N.Y.</b> TECHNICAL RE-EQUIPMENT AS ECONOMIC RECOVERY CONDITION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE MARKET TURBULENCE CONDITIONS .....	106
<b>Yeremenko D.V.</b> PRINCIPLES THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS OF FAMILY FARMS AND LABOR TYPE.....	113
<b>Ivanova V.B.</b> STUDY OF FRACTAL PROPERTIES OF INDICATORS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES' INNOVATIVE ACTIVITY IN UKRAINE.....	118
<b>Kots I.I.</b> THE FUNDAMENTAL DIAGNOSTICS OF TOLLING OPERATIONS AT PROCESSING ENTERPRISES.....	122
<b>Kutuzov M.M.</b> ECONOMIC SECURITY: A CONCEPTUAL DEFINITIONS AND WAYS OF PROVIDING.....	126
<b>Kukhta E.O., Rud Y.O.</b> BALANCE SHEET: FORMATION, HISTORY AND DEVELOPMENT.....	130
<b>Fokina-Mezentseva E.V.</b> THE ALGORITHM OF DIAGNOSTICS OF CORPORATE CULTURE IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM.....	133
<b>SECTION 5</b>	
<b>DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY</b>	
<b>Bondar B.A.</b> ECOLOGICAL PRODUCTION – BASIS ENHANCING ENTERPRISE COMPETITIVENESS GRAIN PROCESSING.....	136
<b>Zelenko O.O.</b> SYSTEM OF ECONOMIC RELATIONSHIPS IN THE CONTEXT OF SOCIAL DIALOG AS A BASIS OF REGIONAL DEVELOPMENT.....	139
<b>Pushak Ya.Ya., Vinichuk M.V.</b> THE LEVEL OF SHADOW ECONOMY OF UKRAINE AND ITS IMPACT ON THE SOCIAL COMPONENT OF ECONOMIC SECURITY OF THE STATE.....	142
<b>Stepanets D.S.</b> RISK OF LOSSES FROM IMBALANCES OF DEVELOPING ENTERPRISES OF VERTICAL INTEGRATED CORPORATE STRUCTURES.....	147

## СЕКЦІЯ 1

# ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.3

**Сліссєва Л.В.***кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри аналітичної економіки та природокористування  
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*

### ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА ВИДИ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

У статті розкрито економічну природу соціального капіталу та його основні типи. Досліджено особливості формування капіталу відносин, системного капіталу, визначено детермінанти розвитку їх складових. З'ясовано суть та індикатори оцінки таких видів соціального капіталу як bonding, bridging та linking.

**Ключові слова:** соціальний капітал, теорія колективних дій, капітал відносин, системний капітал, довіра.

#### **Елиссєва Л.В. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И ВИДЫ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА**

В статье раскрывается экономическая природа социального капитала, его основные типы. Исследуются особенности формирования капитала отношений, системного капитала, определяются детерминанты развития их составляющих. Конкретизируются суть и индикаторы оценки таких видов социального капитала как bonding, bridging и linking.

**Ключевые слова:** социальный капитал, теория коллективных действий, капитал отношений, системный капитал, доверие.

#### **Yelissieva L.V. ECONOMIC CONTENT AND TYPES OF SOCIAL CAPITAL**

In the article there are research of the economic content of social capital, its main types. It was found that a feature of social capital is that it combines individual and social aspects in the control and use of resources. There are two types of social capital: the relational capital and the system capital. In the article it is noted that scientists distinguish the bonding, the bridging, and the linking social capital too.

**Keywords:** social capital, theory of collective action, relational capital, system capital, trust.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку глобальної економіки все більше уваги акцентується на соціальному капіталі як важливому драйвері забезпечення інклюзивного економічного зростання. Це пов'язано з тим, що світова криза 2008–2009 рр. стала каталізатором посилення суспільної недовіри до органів державної влади, погіршення стану державного бюджету, зменшення обсягів вільного капіталу, зростання корупції, соціальної нерівності, а тому вирішення нагальних суспільних проблем потребує активнішої участі організованих спільнот та бізнесу. Крім того, в Україні розвиток таких форм соціального капіталу як волонтерство, громадські організації переконливо довели, що можна успішно вирішувати складні суспільні завдання завдяки згуртованості та соціальній інклюзії. У зв'язку з цим дослідження проблем накопичення, видів, форм соціального капіталу та механізмів його використання є особливо актуальним у сучасних умовах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження соціального капіталу започаткували соціологи – Дж. Коулман [1], П. Бурдьє [2], М. Грановеттер [3] та ін. Поступово соціальний капітал став об'єктом міждисциплінарних досліджень та політичних ініціатив. До відомих науковців, які продовжили вивчати соціальний капітал як внутрішній механізм демократії та повноцінний ресурс економічної системи, належать Г. Беккер [4], Н. Лін [5], Р. Патнем [6], Ф. Фукуяма [7] та ін. Окремі аспекти функціонування соціального капіталу розкрито в роботах вітчизняних учених – У. Алейнікової [8], О. Балакіревої [9], В. Гейця [10] та ін.

**Постановка завдання.** Незважаючи на значну кількість публікацій, у сучасній науці ще не вироблено уніфікованої дефініції соціального капіталу. Це поняття має широке значення: від сусідської

допомоги до громадянської позиції в глобальній економіці, а концепція соціального капіталу намагається пояснити вагомість соціальних взаємозв'язків як акумульованого ресурсу індивіда й суспільства. Проте економічна природа, види, типи зв'язків соціального капіталу є неповністю розкритими в наявних дослідженнях.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Поняття «соціальний капітал» з'явилося в ХІХ ст. Цей термін уперше був використаний у роботах Л. Ханіфана, який розглядав його як механізм об'єднання людей для спільної суспільно корисної економічної діяльності. Він відзначав, що соціальний капітал пов'язаний зі створенням нових соціальних зв'язків із «доброю волею, братства, симпатії і соціальних відносин» [11, с. 79].

Самостійна концепція соціального капіталу була розроблена двома соціологами – Дж. Коулманом і П. Бурдьє. Так, Дж. Коулман був переконаний, що формування соціального капіталу відбувається за умови вибору середнього шляху між раціональним вибором егоїстичних індивідів і соціальними нормами, виробленими в суспільстві [1, с. 129]. Для нього соціальний капітал був способом примирити індивідуальні дії та наявну соціальну структуру.

Загалом існує два підходи до трактування соціального капіталу – з позицій традиційної неокласичної економіки та теорій колективної дії (т. зв. теорій другого покоління). З погляду традиційної теорії соціальний капітал – повторювана взаємодія, співпраця між агентами, що забезпечує соціально-економічні ефекти від кооперації. Більшість економістів-класиків вважають його продуктивним ресурсом, оскільки він дозволяє отримати індивідуальний та суспільний ефекти. З погляду класиків-скептиків теорія соціального капіталу поєднує вже розроблені



в мікроекономіці поняття – «уподобання», «раціональний вибір», «стратегії», «репутацію», «кооперацію», а тому нема потреби окремо розробляти теорію соціального капіталу. З позицій теорії колективної дії дослідження соціального капіталу покликане вирішити такі проблеми колективних дій: принципал-агент, проблема безбілетника тощо [12].

На нашу думку, соціальний капітал – сукупність ресурсів, які розміщені в соціальній мережі, тобто ресурси до яких можна отримати доступ чи які можна мобілізувати за допомогою мереж.

Соціальний капітал має спільні та відмінні ознаки порівняно з іншими видами капіталу. Окрім нього, розрізняють також економічний, людський, культурний (символічний), інституційний (набір правил), політичний капіталі. На думку Х. Ессера, всі типи капіталу можна класифікувати за двома критеріями: 1) автономність чи гетерономність у виробництві, 2) специфіка використання [13, с. 23]. Відповідно до першого критерію можна визначити до яких благ вони більше належать – приватних чи суспільних. Х. Ессера вважає, що економічний, людський і культурний капіталі більше відповідають приватним, тоді як інституційний, політичний – колективним благам, бо виробництво й використання останніх не належать одній людині. Другий критерій характеризує діапазон використання капіталу. Є форми капіталу (наприклад, грошовий), використання яких є широким, тоді як застосування інших форм потребує спеціального соціального середовища (наприклад, культурний капітал). Особливість соціального капіталу полягає в тому, що він поєднує індивідуальні та соціальні аспекти в контролі та використанні ресурсів. З одного боку, він передбачає індивідуальне інвестування в соціальні взаємозв'язки та вигоди, які можуть бути використані індивідом. З іншого, використання соціального капіталу не може контролюватися одним агентом. У такий спосіб особливість соціального капіталу полягає в можливості поєднання індивідуального й соціального. Відмінність між «індивідуальним» та «соціальним» аспектами соціального капіталу визначена (хоча не завжди явно) в багатьох наукових дослідженнях [5]. Класичне визначення терміну завжди враховує таку подвійну природу.

Відмінність між «індивідуальним» та «соціальним» аспектами стає більш очевидною, досліджуючи основні ресурси та переваги, які можна отримати, взаємодіючи в мережах. На думку Х. Ессера, можна виділити шість типів соціальних ресурсів: 1) доступ до інформації; 2) можливість залучення в підприємницьку діяльність; 3) соціальна підтримка, допомога; 4) соціальний контроль; 5) довіра між учасниками мережі; 6) легітимність норм, цінності та моралі в групі, організації чи суспільстві [13, с. 25]. Отримання доступу до перших трьох ресурсів залежить від індивідуальних якостей актора. У випадку близького знайомства з людьми такі ресурси набувають ознак приватного блага. І навпаки – соціальний контроль, опіка, клімат кооперації, довіра до системи, легітимність норм більше є колективними благами.

На підставі вище зазначеного можна виділити два типи соціального капіталу. З одного боку, соціальний капітал – сукупність окремих ресурсів, які може використати актор прямо чи опосередковано через особисті стосунки з іншими акторами, у які він здійснює капіталовкладення і чекає їх окупності. Це т. зв. капітал відносин (*the relational capital*). Друга складова соціального капіталу містить ознаки соціальної мережі, такі як суспільний контроль, сис-

темна довіра, моральні цінності тощо. Вони формуються поза взаємодією індивідуальних акторів і не можуть бути створені окремими людьми. Це т. зв. системний капітал (*the system capital*). Проте такий поділ умовний, оскільки кожен із таких типів соціального капіталу містить ознаки колективного й індивідуального.

Капітал відносин можна розглядати як персональний ресурс актора, вартість якого залежить від попередніх індивідуальних інвестицій у нього. Загальний запас цього капіталу складається з ресурсів та вигоди, які може прямо чи опосередковано отримати актор від взаємодії з іншими акторами. Чим більша кількість учасників, вища цінність ресурсів, тим необхідні менші інвестування та втрати часу. З іншого боку, соціальний капітал можна розглядати як частину доходу. У цьому сенсі капітал відносин подібний до інших типів автономного капіталу, наприклад, економічного та людського. Таким чином, можна використовувати інвестиційну теорію для того, щоб пояснити, коли є (або не є) рентабельним інвестувати в соціальні відносини як альтернативу іншим інвестиціям [4, с. 110–115]. Наприклад, коли матеріальне багатство, добробут збільшуються, відносини з іншими людьми стають «дорожчими». Це пов'язано з тим, що цінність часу зростає. Людина швидше відміняє зустріч з іншими агентами, бо в неї стало менше вільного часу.

До основних видів капіталу відносин належать статусний (*positional capital*), трастовий (*trust capital*) і капітал зобов'язань (*obligation capital*) [5, с. 20].

Якщо людина хоче отримати доступ до значного масиву інформації, а обмежує себе спілкуванням із вузьким колом друзів і знайомих, то вона не зможе досягнути цілі. Це основна ідея концепції структурних дір, що вивчалася Р. Бертом (1992), який продовжив дослідження М. Грановеттера щодо важливості слабких зв'язків [6]. Структурна діра – прірва між різними соціальними мережами. Якщо актори в кожній мережі тісно взаємопов'язані й мають доступ до вузького кола спілкування, то має місце багатократність однотипних контактів. Важливіше підтримувати стосунки з однією контактною особою в кожній мережі, відмовляючись від сильних зв'язків з усіма мережами.

Статусний капітал збільшується зі збільшенням ненадлишкових контактів і збереженням високої цінності ресурсів та можливих переваг, які можуть бути мобілізовані через такі контакти. Краще контактувати з однією людиною з кожної з чотирьох мереж, ніж з чотирма однієї мережі. У межах розрізняють первинні та непервинні контакти. Важливо підтримувати первинні зв'язки з особою, яка найбільше знайома з членами мережі та володіє найбільшим масивом інформації. Інші непервинні зв'язки є другорядними.

У формуванні трастового капіталу особливого значення набуває довіра. Довіра сама по собі вже є капіталом. Довіра – капітал, який приносить користь актору і може бути активований через репутацію актора. Трастовий капітал детермінований очікуваннями, цінністю ресурсів і вигодами, які можна отримати.

Актор також може володіти капіталом зобов'язань. Ступінь залежності одного актора від іншого часто визначається певними зобов'язаннями (т. зв. «credit slips»). Зобов'язання є додатковою мотивацією актора, щоб передати необхідні ресурси чи вигоди. Відмова від передачі означає відмову іншого актора надати певні вигоди в майбутньому. Капітал зобов'язань у такий спосіб складається з

числа зобов'язань, цінності ресурсів і переваг, що ці зобов'язання здатні активувати. Довіра формується з урахуванням надійності акторів, здатності їх виконувати обіцяне, що стає звичним (рутинним). Зобов'язання базуються на певних гарантіях, а не на альтруїзмі. Довіра й зобов'язання особливо пов'язані, коли існує сильна залежність акторів один від одного, актори очікують спільних результатів невизначених у часі, коли немає альтернатив, немає негативних зовнішніх впливів й агенти підтримують перманентні контакти один з одним. Це особливо відчутно в мережах із сильними зв'язками. Це причина, чому раціональний актор не може сформулювати капітал відносин лише за допомогою слабких зв'язків. У нього має бути кілька друзів із якими він постійно зустрічається і яких він не розглядає як оптимізаційну ціль.

Основною проблемою структури капіталу відносин є те, що слабкі зв'язки необхідні для доступу до джерел інформації, різних сфер суспільного життя та сильні зв'язки для формування довіри й зобов'язань, а це ускладнює можливість оптимізації. Практика показує, що корисні соціальні мережі є переважно вторинними продуктами від інших дій індивідів [3, с. 42]. Покращення добробуту та зниження залежності один від одного підриває можливості для дешевого встановлення стосунків. Люди більше не збираються один із одним, тому що неявна ціна таких зборів підвищилася. Часто багатство руйнує структурні основи соціального капіталу.

Натомість системний капітал базується на існуванні спільних соціальних норм, націлених на ефективний контроль за поведінкою учасників у суспільстві. Відмінність системного капіталу від капіталу відносин полягає в тому, що «володіння» соціальним капіталом повністю відділене від окремих акторів; до системного капіталу існує доступ лише через відносини між акторами. За словами Дж. Коулмана: «Соціальний капітал – це не приватна власність одного з людей, який отримує вигоду від нього» [1]. По-друге, системний капітал не з'являється від цілеспрямованих індивідуальних зусиль. Усі актори й мережі, незалежно від свого внеску, отримують дохід від використання цього капіталу, але й втрачають під впливом ерозії капіталу (зокрема і ті, хто зацікавлений у його створенні). У такий спосіб системний соціальний капітал – колективна користь чи суспільне благо, створення якого не залежить від інтересу та інвестицій окремого актора. Його виробництво пов'язане з типовими проблемами колективної дії і соціальним вирішенням дилеми, у якій у всіх є інтерес до виробництва колективних товарів, проте ніхто не хоче в них інвестувати.

Якщо ми розглядаємо системний капітал як колективне благо, то саме теорії, які належать «колективної дії» [12], здатні пояснити створення та використання системного капіталу. За допомогою них актуалізуються проблеми безбілетників та деградації соціальних структур, що підтримують цю систему. Системний капітал пов'язаний із суспільним контролем, суспільною опікою, існуванням загального клімату довіри, легітимністю норм, моралі тощо.

Системний контроль з'являється там, де інформація про поведінку членів мережі циркулює швидко й прозоро, унаслідок чого буде відразу помітна ненормативна поведінка. У такий спосіб легко виявляються безбілетники. Системний контроль – пря-

мий наслідок закритої мережевої структури високої щільності зі стабільними відносинами. Проте системний контроль не завжди зручний для його учасників, оскільки всі про всіх знають.

Системна довіра є абстрактним поняттям і узагальненою вірою в те, що належне функціонування всієї системи не пов'язане з окремими акторами [13, с. 115]. Системна довіра здатна усунути недоліки в системному контролі.

Системна мораль існує тому, що актори діють автоматично, а не з егоїстичних інтересів. Мораль, норми, цінності зменшують ризики соціальної дилеми. Унаслідок цього зменшуються трансакційні витрати та ризики для індивідів, організацій, країн. Прикладом системної моралі є відчуття громадянства чи відповідальності. Проте важливо пам'ятати, що системні мораль, довіра та контроль можуть бути системним злом. Наприклад, вони полегшують організовану злочинність, покладені в основі фундаменталістської моралі терориста, прихованих «цінностей» політичних груп тощо. Системна мораль може розвиватися лише внаслідок ефективної системи соціального контролю й системної довіри.

Водночас дослідники часто відзначають такі види соціального капіталу як *bonding*, *bridging* і *linking*. *Bonding capital* належить до спільнот, які часто є соціально однорідними. Прикладом є сім'я, школи, церква, сусідство. Індикаторами, які вимірюють і ідентифікують цей капітал, є довіра, рівень соціального згуртування, наявність соціальної і матеріальної підтримки.

*Bridging capital* – зв'язки, які виникають між індивідами та спільнотами, які об'єднуються з певною метою та не є соціально однорідними. Прикладами є асоціації сусідства (ОСББ), спільнота медичних працівників тощо. Сильний такий капітал може сприяти зайнятості індивіда. Індикаторами, які використовують для виміру такого соціального капіталу, є рівні громадянської активності, групова активність та число контрактів індивіда в соціальних мережах.

До *linking capital* належать форми взаємодії між інституційними системами влади та спільнотами, які вони обслуговують. Наприклад, взаємодія між політиками та їх електоратом. Індикаторами цього виду капіталу є рівень громадянської активності і склад груп.

Ефекти соціального капіталу мають місце в економіці, політиці, соціальному забезпеченні: у політиці – через стимулювання участі в політичному житті і вдосконалення інституційної бази; в економічній діяльності – стимулювання співробітництва між економічними агентами, скорочення операційних витрат; у соціальному забезпеченні – сприяння соціальній єдності, підтримки з боку громади й отримання задоволення від життя.

**Висновки.** Отже, застосовуючи викладені теоретичні аспекти дослідження економічної природи та типів соціального капіталу до України, можемо відзначити, що в нашому суспільстві: 1) капітал відносин є значнішим за системний капітал; 2) притаманний вищий рівень особистої довіри, ніж інституційної; 3) нерозвинутість системного соціального капіталу зумовлює більші трансакційні витрати для всіх економічних агентів, незважаючи на величину капіталу відносин; 4) потужнішим є *bonding capital*, поступово розвивається *bridging capital* і майже нерозвиненим залишається *linking capital* через високу недовіру до державних інституцій.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // *Общественные науки и современность*. – 2001. – № 3. – С. 121–139.
2. Bourdieu P. The forms of capital / P. Bourdieu // *Handbook of theory and research for sociology of Education*; Ed. by J. Richardson. – New York : Greenwood Press, 1986 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://faculty.georgetown.edu/irvinem/theory/Bourdieu-Forms-of-Capital.pdf>.
3. Грановеттер М. Сила слабых связей / М. Грановеттер // *Экономическая социология*. – 2009. – Т. 10. – № 4. – С. 31–50.
4. Беккер Г. Человеческое поведение. Экономический подход / Г. Беккер. – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 671 с.
5. Lin N. A Network Theory of Social Capital / Nan Lin. – New York : Duke University, 2005. – 25 p.
6. Putnam R. *Democracies in Flux : The Evolution of Social Capital in Contemporary Society* / R. Putnam. – N.Y. : Oxford Press. – 2002. – 522 p.
7. Fukuyama F. *Trust : The Social Virtues and the Creation of Prosperity* / Francis Fukuyama. – New York : Free Press, Simon & Schuster Inc., 1996. – 480 p.
8. Алейнікова У. Соціальний капітал як економічна категорія: сутність, концепції виникнення / У. Алейнікова // *Економіка и управление*. – 2012. – № 3. – С. 138–144.
9. Балакірева О. Ціннісні орієнтації українського суспільства / О. Балакірева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://uisr.org.ua/img/upload/files/3\\_evs\\_wvs\\_US\\_2\\_2008.pdf](http://uisr.org.ua/img/upload/files/3_evs_wvs_US_2_2008.pdf).
10. Геец В. Доверие как элемент социального капитала в экономическом развитии Украины / В. Геец // *Экон. теория*. – 2010. – № 3. – С. 7–19.
11. Hanifan L. *The Community Center* / Lyda J. Hanifan. – Charleston : General Books LLC, BiblioBazaar LLC, 2009. – 148 p.
12. Остром Э. *Управляя общим. Эволюция институтом коллективной деятельности* / Э. Остром. – М. : Мысль, 2011. – 446 с.
13. Castiglione D. *The handbook of social capital* / D. Castiglione, J. W. Van Deth, G. Wolleb. – Oxford : Oxford university press, 2007. – 707 p.

УДК 33+655.536.6

**Філон М.М.**

кандидат економічних наук,  
викладач кафедри політичних наук і права  
Південноукраїнського національного педагогічного університету  
імені К.Д. Ушинського

**Іванчо Є.А.**

студентка кафедри педагогічних технологій початкової освіти  
Південноукраїнського національного педагогічного університету  
імені К.Д. Ушинського

## РОЗВИТОК РЕКЛАМИ ВІД ВИНИКНЕННЯ ДО СЬОГОДЕННЯ

*«Якщо говорять про рекламу – це погана реклама.  
Якщо говорять про товар – це хороша реклама».*  
Д. Огілві [1]

Стаття присвячена дослідженню шляху історичного розвитку реклами. Висвітлено питання виникнення, розвитку, існування та поширення реклами. Розглянуто поняття «маркетинг». У статті приділено увагу до історії становлення реклами, маркетингової діяльності, а також соціальної реклами в Україні, як особливому виду. На основі досліджуваного матеріалу зроблено висновки про роль реклами в житті та діяльності суспільства.

**Ключові слова:** реклама, маркетинг, товар, соціальна реклама, рекламний бізнес, логотип, рекламне агентство.

### Філон М.М., Іванчо Е.А. РАЗВИТИЕ РЕКЛАМЫ ОТ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ДО НАСТОЯЩЕГО

*«Если говорят о рекламе – это плохая реклама.  
Если говорят о товаре – это хорошая реклама».*  
Д. Огилви [1]

Статья посвящается исследованию пути исторического развития рекламы. Высветлены вопросы возникновения, существования, развития и распространения рекламы. Рассмотрено понятие «маркетинг». В статье уделяется внимание истории становления рекламы, маркетинговой деятельности, а также социальной рекламе в Украине как особому виду рекламы. На основе изученного материала сделаны выводы про роль рекламы в жизни и деятельности общества.

**Ключевые слова:** реклама, маркетинг, товар, социальная реклама, рекламный бизнес, логотип, рекламное агентство.

### Filon M.M., Ivancho E.A. DEVELOPMENT OF ADVERTISING FROM THE BEGINNING TO THE PRESENT

*“When talking about advertising, it is bad advertising.  
When talking about the product, it is good advertising”.*  
D. Ogilvy [1]

The article is devoted to the study of the historical path of development of advertising. It clears up questions about the emergence, existence, development and distribution of advertising. It concept of marketing and the article focuses on the history of the formation of Ukrainian advertising and social advertising as a special kind of advertising. On the basis of material makes conclusions about the role of advertising in the life of society.

**Keywords:** advertising, marketing, product, social advertising, advertising business, logotype, trademark, advertising agency.

**Постановка проблеми.** Тема реклами та маркетингу є досить актуальною, адже вони є супровідниками нашого існування і немає дня, коли б ми не зустріли де-небудь рекламне оголошення. Аби частково застерегти себе від впливу рекламодавців слід бути обізнаним у законах маркетингу, які відкривають світ реклами дещо з іншого боку.

Хоча реклама зародилась дуже давно, сьогодні вона є надто популярною і влилася майже в усі сфери людського життя. Набридаючи нам, вона змушує нас частіше вимикати телевізор і займатися важливішими справами. Але варто знати, що реклама може бути і корисною, наприклад, соціальна реклама, яка спонукає нас задуматися над важливими питаннями сучасності і їхнім вирішенням.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У дослідження питань маркетингу та реклами як економічної категорії значний внесок зробили Д. Огілві [1], В. Ученова, Н. Старих [2], Л. Пірсон, Ф. Далзелл, Р. Олегаріо, Д. Дайер, У. Аренс, К. Бове, Е. Головлева, А. Дегтярьов, А. Костіна, А. Лебедев-Любимов, Б. Обритько, А. Піз та інші вчені.

Батьком реклами, найвідомішим чарівником в індустрії реклами є Д. Огілві. Це успішний бізнесмен, класик рекламної справи, визнаний найкращим копірайтером у світі. Він є автором книги «Про рекламу» [1], яка стала справжнім скарбом у світі реклами. Ця книга стане в пригоді всім, хто хоче дізнатися трохи більше про рекламу, всім, хто хоче займатися рекламною справою, всім, хто є активним суб'єктом у рекламному бізнесі.

В. Ученова, і Н. Старих стали авторами великої кількості праць з історії реклами. Вони показали сутність реклами як окремої самостійної науки. Автори чітко накреслили вектор розвитку реклами від найдавніших часів аж до сьогодення [2].

**Постановка завдання.** Метою роботи ставиться з'ясування суті реклами та маркетингу загалом, їх мети, прихованого змісту. Дослідження еволюції реклами, її історичного розвитку. Розглянути соціальну рекламу як особливий вид реклами, її значення і вплив на людину. Провести дослідження історичного розвитку реклами в Україні. Визначити значення рекламного бізнесу в житті та діяльності людини.



**Виклад основного матеріалу дослідження.** Поняття «реклама» та історія її розвитку.

*Реклама* (з лат. *reclamare* – викрикувати) різноманітні заходи, що мають на меті сповіщати населення про деякі заходи, послуги, товари.

Важко повірити, але історія розвитку рекламної діяльності нараховує близько тисячоліття. Її використання почалося ще нашими дуже давніми предками. Римляни, наприклад, розписували стіни будівель, щоб закликати людей прийти на гладіаторські бої. Фінікійці ж, аби розхвалити свій товар, розмальовували та розписували скелі за маршрутами, де часто ходили люди. А на території країн Середземномор'я археологами були знайдені різні вивіски, що сповіщали людей про події. У Давній Греції та Римі рекламні оголошення гравірували на міді або кістках, писали на дерев'яних дошках або голосно виголошували в місцях, де скупчуються люди. Ще одним видом реклами в ті часи були глашатаї – спеціальні речники, які виголошували про продаж товарів, худоби та навіть рабів. Ось як звучала «рекламна пісня», призначена для древнього жителя Афін: «Щоб очі сяяли, щоб червоніли щоки, щоб надовго зберігалась дівоча краса, розумна жінка купуватиме косметику за розумними цінами у Ексліптоса» [3]. Був ще один вид рекламування, який існує й досі, а саме – ставити клеймо на свій продукт. Сьогодні це називається логотипом.

Можна сказати, що виникнення суспільства спричинило і виникнення реклами. З'являлися виробники товарів та споживачі, виникла необхідність, щоб щось існувало між ними, щоб розділяло їх, але й водночас давало змогу контактувати. Реклама й стала цим засобом.

Величезним поштовхом до розвитку рекламної діяльності стало винайдення в 1450 р. Гуттенбергом друкарського верстату. Рекламодавці вже не мали необхідності виготовляти додаткові екземпляри своїх видань вручну.

У 1478 р. з'явилася перша реклама в пресі англійською мовою, виникнення якої пов'язане з іменами Т. Ренода та У. Кекстона. Перше у світі рекламне бюро А. Горша та У. Копа виникло в Лондоні в 1611 р. Через 11 років реклама отримала хороший стимул, оскільки світ побачив першу газету англійською мовою, що мала назву "Weekly News". Далі Стіл та Еддісон, які були прихильниками реклами, почали випускати газету «Тетлер». У ній була така порада для тих, хто створював рекламу: «Велике мистецтво написання рекламного оголошення полягає у відшуканні правильного підходу, щоб захопити увагу читача, без чого добра звістка може залишитися непоміченою або загубитися серед повідомлень про банкрутства» [3].

Реклама досягла найбільшого розквіту у США. Там її батьком називають Б. Франкліна. У 1729 р. з'явилася його «Газета Пенсільванія», яка досягла найбільшого тиражу і найбільшого обсягу публікації реклами серед усіх газет колоніальної Америки. Ця країна стала кошиком рекламної діяльності, адже американська промисловість була лідером щодо впровадження механізації у виробництво, що призвело до нагромадження великої кількості продукції. А цю продукцію слід було поширити серед людей. Також посприяло те, що покращилися комунікації, тобто транспортне перевезення між містом та селом. І закріпило це все те, що підвищився рівень грамотності населення, а значить можна було випускати більшу кількість преси. Пізніше з'явилася радіо та телебачення, що означало появу хороших засо-

бів розповсюдження реклами. На вулицях можна було зустріти різноманітні ілюстровані вивіски. На них були зображені речі, які говорили самі за себе. Наприклад, над тютюновою крамницею висіла вивіска на якій ображалась людина, що палить сигару, а там, де продавали вино – вивіска із зображенням на ній гроном винограду [3].

У XIX столітті з початком промислової революції виникла потреба загальнонаціональної реклами. За втілення цього завдання взявся журнал «Сазерн Месенджер». Його редактором був відомий письменник Едгар Алан По [4].

Якщо говорити, власне, про рекламні агентства, то вони спочатку значно відрізнялись від сучасних. Їх службовий штат був невеликим. Агенція не створювала рекламне оголошення, а просто розміщувала його у пресі. Перше агентство, яке почало створювати рекламу і надавати повне обслуговування було засноване в Нью-Йорку Д. Баттеном 1891 р. Воно вже пропонувало своїм клієнтам не тільки розміщення, але й оздоблення рекламного оголошення, написання тексту та підготовку необхідних матеріалів до друку. Саме ця агенція, повна назва якої була «Баттен, Дерстайн і Осборн», стала гігантом рекламних агенцій XX століття. Вона і була родоначальницею тих сучасних агентств, що змушують нас щодня «насолоджуватись» плодами їх праці. Засновником першого рекламного агентства вважають Уіллі Б. Палмера. Він розпочав свій бізнес у 1841 р. у Філадельфії.

2 листопада 1920 р. вийшла перша звукова реклама в ефірі радіо в місті Пітсбург, штат Пенсільванія.

Пізніше було підзначено результативність реклами від рейтингу тієї програми, під час якої рекламне оголошення транслювалось. Найвизначнішою подією телекомунікацій став вихід в ефір першої телевізійної програми в 1941 р. З 1955 р. телебачення стало кольоровим і ще кращим носієм реклами. Функція реклами простяглася крізь час і майже не змінилась. Головне – привернути увагу людей до певного товару, певної події.

Сьогодні рекламний бізнес популярний, присутній і широко розповсюджений.

Зміни в українській економіці, які почалися з 1991 р., призвели до появи рекламного бізнесу. У зв'язку з цим на початкових етапах формування ринкових відношень та ринкової інфраструктури в Україні проходило активне засвоєння форм та засобів рекламної діяльності, що склалися в країнах із розвинутою ринковою економікою. Реклама в Україні досі швидко стала необхідною частиною практично всіх складових життя суспільства. За перші роки ринкових перетворень ринок реклами структуризувався, встановилися певні пропорції між окремими видами рекламної діяльності, стали складатися взаємовідносини між основними суб'єктами рекламного процесу [5].

За останні роки в рекламній практиці намітилася тенденція до спеціалізації агентств. Спеціалізація агентств сприяє зростанню якісного і творчого рівня виконання або окремих робіт. У сучасних умовах реклама є однією з галузей економіки, об'єднуючи десятки тисяч рекламних агентств і бюро. Від того на скільки ефективно буде працювати ця система в невеликому ступені залежить функціонування економіки загалом.

Становлення реклами як самостійної галузі залежить від рівня організації діяльності рекламних агентств, чинних на українському ринку рекламних послуг, від форм ведення реклами, що вибирають для себе рекламні агентства.



Особливі вимоги з'явилися до якості реклами. Рівень розвитку рекламного бізнесу дав позитивний поштовх для розвитку реклами в Україні. Звичайно, що рекламний розвиток за кордоном не міг не обійти ще не розвинутий рекламний бізнес в Україні, давши позитивний вплив як на розвиток рекламних агентств, так і на розвиток реклами як нового економічного виду діяльності. Хоча не можна сказати, що це дало лише позитивний вплив на розвиток реклами в Україні, оскільки існують незаперечні негативні впливи на її розвиток.

Можна зробити висновки, що хоча рекламний бізнес існує в Україні відносно недавно, рівень його розвитку загалом задовольняє як стороннього спостерігача, так і кваліфікованих спеціалістів цієї справи. Хоча все ж таки не можна сказати, що цей бізнес в Україні бездоганний. Звичайно, він має свої недоліки, але будемо вірити і сподіватися, що вітчизняні рекламні агентства зможуть їх подолати та вийдуть на світовий рівень.

Значення дослідження цих та інших проблем рекламування в Україні, недостатність розробки їх у науковій літературі і визначають актуальність даної роботи.

**Соціальна реклама.**

Безсумнівно, реклама має надзвичайно великий вплив на людей. Її мета не тільки представити щось нове, але змусити людей зупинитися на хвилину та задуматися над важливими питаннями. Сьогодні існує чимало соціальних рекламних повідомлень і ми впевнені, що не один раз вони викликали які-небудь заворушення в нашій душі. Найчастіше замовниками таких повідомлень є свідомі та відповідальні соціальні організації, державні установи або просто меценати – всі ті, хто бачать проблеми суспільства і хочуть відкрити очі людям.

Виникнення соціальної реклами пов'язане з необхідністю комунікацій народу та влади. Перша така реклама побачила світ у 1906 р. Громадська організація «Американська громадянська асоціація» закликала захистити Ніагарський водоспад від шкоди, яку спричиняли енергетичні компанії. Особливого значення соціальна реклама набуває тоді, коли виникають серйозні кризові явища, але й до того або після неї важливість не спадає. Під час Першої світової війни її використовували, щоб призвати людей до армії. Під час Другої світової війни функція залишилась та сама. У 1942 р. в Америці була створена Рекламна рада. З 50–60-х рр. сфера діяльності ради розширилась. Її метою стало не тільки підштовхувати людей під час певних військових чи кризових ситуацій, але й вказувати людям на важливі соціальні проблеми та сприяти їх вирішенню. Наприклад, були порушені такі проблеми як неграмотність громадян, насильство в сім'ї. З 1987 р. починають працювати високо бюджетні та найвідоміші соціальні кампанії: «СНІД. Це може трапитись із тобою», «Тверезість за кермом», «Просто скажи: Ні!» (пов'язано з наркотиками). Сьогодні також можна зустріти чимало таких «звернень» до народу.

Нині авторитет соціальної реклами зріс настільки, що великі комерційні корпорації та компанії проводять рекламні кампанії самостійно. Таку рекламу можна назвати індикатором суспільних проблем, адже вона виявляє та показує актуальні на цей момент проблеми. Частково вона почала бути і «службою» політики, адже є досить сильним, тонким і специфічним інструментом впливу на суспільство. В Україні наявна проблема недоцільного використання соціальної реклами. Часто зустрічається таке, що, хоча і заборонено, але в ній наявні елементи комер-

ційної та політичної діяльності.

Не можна не погодитись із фактом, що реклама є також складовою сучасного мистецтва. Художнє слово, кіномистецтво, мистецтво фотографії, музика, графіка – все це поєднується в рекламі. Вона є частиною культурної спадщини суспільства. Робота копірайтера схожа на роботу митця. Бувають хвилі злету, хвилі ідейного застою, а люди очікують від вас чогось цікаво, чогось нового та гарного. Можна назвати немало кількість рекламних фестивалів та конкурсів. На нашу думку, найвідоміший серед них – Канський фестиваль. Це подія на якій розглядають справжні рекламні художні цінності. Там не зустрінеш просту, буденну і всім набридлу рекламу, а її найкращих представників. Якщо задуматися над самою суттю реклами, то вона має зацікавлювати людину, має нести в собі якусь мету, культурну цінність, а не як зазвичай уже прийнято набридати людям, представляючи новий продукт досить нецікавим способом. Якщо говорити про роботу копірайтера, тобто того, хто створює рекламу, то хоча вона цікава, добре оплачувана та складна, але, як кажуть, «гра не варта свічок» здебільшого. Знайдеться багато представників цієї професії, які не мають хисту до створення хорошої реклами. Тому маємо, те що маємо.

**Висновки.** Отже, реклама є невід'ємною частиною сучасного життя. Вона відділяє споживача та виробника. Саме суспільство спричинило її виникнення, тому ми й мусимо співіснувати з нею. Людям потрібна нова продукція, продукції потрібна реклама.

Ми зробили висновок, що світ рекламної діяльності – це щось відмінне від справжнього світу. Там панують свої закони і вони є досить цікавими, на нашу думку.

Рекламний світ зародився дуже давно і, як ми бачимо, досить непогано співіснує з реальним світом. Так, реклама пройшла довгий шлях, але не згасла, а навпаки – розгорілась ще більшим полум'ям. Вона влилась у багато сфер людського життя. Реклама – це і частина мистецтва, і те, що примушує нас задуматися над важливими питаннями суспільства, і те, що, напевно, впливає на наше мислення. Чи ми колись задумувались: чому ми купуємо все нові і нові, іноді непотрібні, речі? Чим ми керуємось? Відповідь знають рекламодавці, які є тонкими психологами. Вони знають за яку ниточку слід смикнути, аби привернути увагу людини. Але не все так погано. Реклама є доробком сучасної культури. Рекламні ролики на телебаченні насправді приносять і користь, бо, з власного досвіду знаємо, що дратують багатьох і примушують вимикати телевізор частіше.

На завершення варто сказати: схватись від реклами неможливо, боротись проти неї також важко, тому слід її використовувати доцільно, аби не нашкодити собі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Огилви Д. Огилви о рекламе / Д. Огилви; пер. с англ. А. Гостев, Т. Новикова. – М. : Изд-во Эксмо, 2006. – 232 с.
2. Ученова В. История рекламы / В. Ученова, Н. Старих. – М. : Смысл, 1994. – 336 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетингу [Електронний ресурс] / Ф. Котлер, пер. з англ. В. Бобров. – Санкт-Петербург : АТ «Корона», АТЗТ «Літера плюс», 1994. – 647 с. – Режим доступу : <http://bibliograph.com.ua/biznes-42/130.htm>.
4. Перша в світі реклама [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://megasite.in.ua/49129-persha-v-sviti-reklama.html>.
5. Реферат на тему Рекламна діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://plagiatick.at.ua/publ/referati/logistika\\_tovarovnavstvo/referat\\_na\\_temu\\_reklamna\\_dijalnist/66-1-0-7732](http://plagiatick.at.ua/publ/referati/logistika_tovarovnavstvo/referat_na_temu_reklamna_dijalnist/66-1-0-7732).

## СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК: 332.122

**Варшавська Н.Г.***аспірант,**асистент кафедри міжнародних економічних відносин  
Донецького національного університету ім. Василя Стуса***Кулявець В.Г.***кандидат економічних наук,**доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
Донецького національного університету ім. Василя Стуса*

### РОЗВИТОК ТА ЗМІНИ РОЛІ РЕГІОНІВ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ПІД ВПЛИВОМ ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗРУШЕНЬ

Стаття присвячена дослідженню сучасного транскордонного співробітництва, якому притаманні процеси регіоналізації. Глобалізація, яка впливає на політичну, соціальну, культурну сферу життя, змінює процеси як на регіональному, національному, так і міжнародному рівнях. Великої актуальності набувають євро регіони як нові об'єкти транскордонного співробітництва, які у своїх межах можуть оперативно вирішувати прикордонні проблеми на місцевому рівні, створювати гнучкі господарські структури із залученням зовнішніх інвестицій, розширювати прикордонну і транспортну інфраструктуру, налагоджувати прикордонну торгівлю, туризм, розширювати співпрацю в культурній, соціальній, природоохоронній та інших областях.

**Ключові слова:** глобалізація, інтеграція, регіоналізація, регіон, євро регіон, співробітництво.

#### **Варшавская Н.Г., Кулявец В.Г. РАЗВИТИЕ И ИЗМЕНЕНИЯ РОЛИ РЕГИОНОВ И РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ ПОД ВЛИЯНИЕМ ГЛОБАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СДВИГОВ**

Статья посвящена исследованию современного трансграничного сотрудничества, которому присущи процессы регионализации. Глобализация, которая влияет на политическую, социальную, культурную сферу жизни, меняет процессы как на региональном, национальном и международном уровнях. Большую актуальность приобретают евро регионы как новые объекты трансграничного сотрудничества, которые в своих рамках могут оперативно решать приграничные проблемы на местном уровне, создавать гибкие хозяйственные структуры с привлечением внешних инвестиций, расширять пограничную и транспортную инфраструктуру, налаживать пограничную торговлю, туризм, расширять сотрудничество в культурной, социальной, природоохранной и других областях.

**Ключевые слова:** глобализация, интеграция, регионализация, регион, евро регион, сотрудничество.

#### **Varshavska N.H., Kuliavets V.H. DEVELOPMENT AND CHANGING ROLE OF REGIONAL AND REGIONAL INTEGRATION UNDER THE INFLUENCE OF GLOBAL ECONOMIC CHANGES**

The article investigates the modern cross-border cooperation, which are inherent in the processes of regionalization. Globalization, which affects the political, social, cultural life – changing process at the regional, national and international levels. Great urgency is Euroregions – a new facility of cross-border cooperation, which in its framework can quickly solve border problems at the local level to create flexible economic structures involving foreign investment, to expand cross-border transport infrastructure and to establish cross-border trade, tourism, expand social, cultural cooperation, environmental and other fields.

**Keywords:** globalization, integration, regionalization, region, Euroregion cooperation.

**Постановка проблеми.** Становлення та розвиток сучасного транскордонного співробітництва супроводжується посиленням процесу регіоналізації: поява тенденцій у масштабах окремої держави або в межах держав-сусідів, спрямованих на вирішення економічних, соціальних, екологічних проблем у межах того або іншого територіального співтовариства. Такі зміни можна спостерігати не лише у країнах Європейського Союзу, а й також у країнах постсоціалістичного простору. Зміна ролі регіонів унаслідок глобалізації та регіоналізації – важливе питання, яке потребує дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** А. Бальян, П. Біленький, З. Варналій, О. Вишняков, П. Куцик, С. Кіш, В. Куйбіда, Н. Мікула, Ю. Макогон, І. Школа зосередили увагу на дослідженні практичних і теоретичних питань міжнародного транскордонного співробітництва. І. Студенніков, С. Гекман,

Т. Бережна, О. Федоришин, М. Гусєєва досліджували умови функціонування регіонів, євро регіонів й інших форм транскордонного співробітництва. Дослідження публікацій із питань транскордонного співробітництва вказує, що не всі науково-методичні та практичні аспекти отримали відповідний розгляд, що пов'язано із динамічністю і багатогранністю цієї проблеми.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у визначенні сучасних форм транскордонного співробітництва, дослідження та визнання зростаючої ролі регіонів у процесах економічного розвитку держави, виявлення особливостей функціонування євро регіонів на території України.

Регіон – це складна суспільна система, що містить територіально-просторовий, економічний, соціальний, природний, екологічний, політичний і куль-

турний аспекти, тобто є об'єктом міждисциплінарних досліджень. Таким чином, існує багатозначність поняття «регіон».

Регіон, будучи відносно економічно самостійним суб'єктом, взаємодіє з національними та іноземними інвесторами, зокрема транснаціональними корпораціями, що відображається на його економічному становищі. Адже розміщення філій та структурних підрозділів на територіях регіону позначається на покращенні його соціально-економічних показників розвитку: підвищення зайнятості населення та індивідуальних нерозподілених доходів, проведення збалансованої політики ціноутворення, збільшення бази оподаткування, наповнення місцевого бюджету та ін.

Термін «регіон» можна застосовувати в таких значеннях:

- адміністративно-територіальна одиниця держави, що визначається політичними кордонами (муніципальне утворення або суб'єкт держави);
- економічний район, що містить сукупність таких адміністративно-територіальних одиниць;
- частина національного соціально-економічного простору;
- складова частина глобального віртуального простору;
- міждержавне територіальне утворення.

У зв'язку з цим дослідження сутності та ролі регіону набуває актуального значення. Як суб'єкт самоврядування регіон має такі ознаки:

- самостійність у розробці регіонального законодавства, розробці, у затвердженні і виконанні регіонального (обласного) бюджету;
- встановлення регіональних податків і зборів;
- випуск регіональних позик під гарантії регіонального бюджету;
- здійснення всіх повноважень власника щодо об'єктів, що знаходяться в регіональній власності;
- затвердження програм і планів соціально-економічного розвитку;
- затвердження схеми управління територією регіону;
- утворення і скасування органів управління регіону;
- відповідальність за рішення, що приймаються;
- достатність матеріальних і фінансових ресурсів;
- територіальні ознаки: обмеженість і цілісність.

На рис. 1 показана різноманітність підходів до розуміння регіону, якому притаманна багатогранність та багатоаспектність у своїх проявах.

Будь-який регіон необхідно розглядати як частину цілого. Діяльність регіону розкриває взаємозв'язок з іншими регіонами, що стверджує неможливість окремого без загального, як і загальне неможливе без окремого, яке є суб'єктом загального. Загальне завжди поєднане і взаємозв'язане з конкретним, а конкретне завжди перебуває під впливом загального. Ця єдність і залежність повною мірою проявляються у взаємодіях регіону з державою.

З погляду економічної географії регіон є завжди частиною якоїсь території, що може за масштабом перевищувати його. З господарського погляду економіка регіону – це ланка господарського комплексу країни, яка розміщена на певній частині її території. Економіка регіону базується на мікро-економічній виробничій функції, тобто вра-

ховані досягнення найбільш ефективної дії місцевих чинників виробництва – робочої сили, ресурсів, економічних зв'язків конкретних підприємств тощо. Для економічного регіону і його економіки найбільш властиві риси саморегуляції через попит і пропозицію, рівень конкуренції в межах регіону, форми власності. Економіці регіону притаманна широка взаємодія між усіма суб'єктами господарювання, що відображає інтеграційний процес, характеризує комплексність і збалансованість його розвитку.

Отже, регіон є невід'ємною частиною державної системи. На сучасному етапі розвитку регіон має можливість брати участь у міжнародній торгівлі, транскордонному співробітництві, що дає можливість наростити об'єми власних доходів за рахунок міжнародного співробітництва, заявити про себе як про сильного гравця в межах своєї співпраці та посилити конкурентоспроможність держави на міжнародній арені.

Чинним законодавством України транскордонне співробітництво визначається як «спільні дії, спрямовані на встановлення і поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між територіальними громадами, їх представницькими органами, місцевими органами виконавчої влади України та територіальними громадами, відповідними органами влади інших держав у межах компетенції, визначеної їх національним законодавством» [6].

Не має одностайної думки в науковців й щодо форм транскордонного співробітництва. Так, Н. Луцька вважає, що основними формами транскордонного співробітництва є єврорегіони та подібні до них структури, співробітництво на рівні робочих груп, співробітництво в межах Робочих Співтовариств та співробітництво з міжнародними асоціаціями, спілками, фондами [3, с. 184].

У Європейській Рамковій Конвенції транскордонне співробітництво визначається як «...будь-які спільні дії, спрямовані на посилення та поглиблення добросусідських відносин між територіальними громадами або органами влади, що знаходяться під юрисдикцією двох або декількох договірних сторін, а також

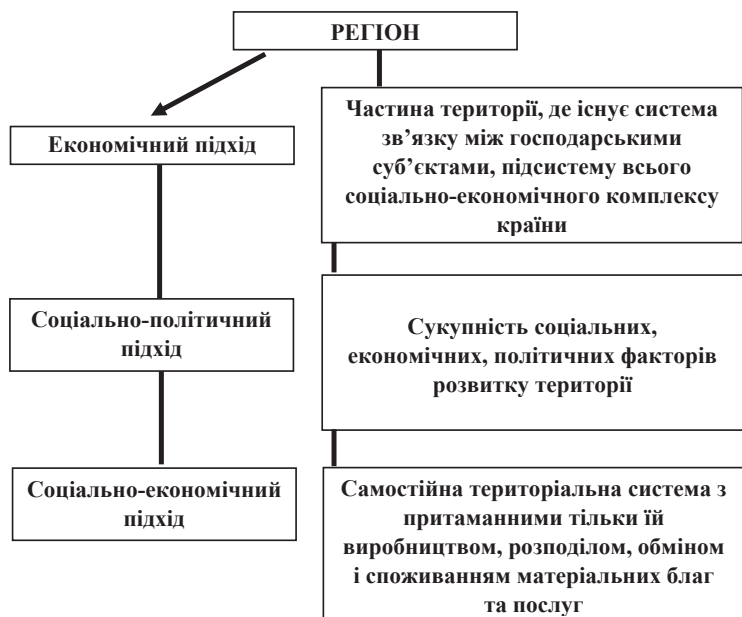


Рис. 1. Підходи до трактування сутності поняття «регіон»

Джерело: узагальнено автором на основі джерел [5; 7]

укладання з цією метою будь-яких необхідних угод для досягнення домовленостей».

О. Лютак та В. Андрієвич виділяють окрім основних інституційних форм транскордонного співробітництва («Робочих спільнот», установчих договорів, еврорегіонів), такі нові форми як транскордонний кластер, європейські угруповання територіального співробітництва, об'єднання еврорегіонального співробітництва, транскордонне партнерство [4].

Національним законодавством України передбачено, що транскордонне співробітництво здійснюють у таких формах:

– установа та розвиток взаємовигідних контактів між суб'єктами транскордонного співробітництва, зокрема прямих контактів між територіальними громадами прикордонних територій;

– укладення угод про транскордонне співробітництво в окремих сферах;

– у межах єврорегіонів [6].

Тобто можна визначити суб'єктів і об'єктів транскордонного співробітництва (див. рис. 2).

Регіональна економічна інтеграція (регіоналізація) є процесом розвитку стійких економічних зв'язків і розподілу праці національних господарств, який, охоплюючи зовнішньоекономічний обмін і сферу виробництва, призводить до тісного переплетення національних господарств і створення єдиного господарського комплексу в регіональному масштабі.

Трансформаційні зрушення функціонування регіонів відбуваються внаслідок бажання держав, які

займають неоднакове положення у світовому господарстві, зміцнити свої позиції за рахунок розширення масштабів виробництва і збуту.

Економічний достаток регіону визначають територіальним розміщенням продуктивних сил, балансом галузей господарства, наявністю «головних» підприємств, що відповідають за спеціалізацію регіону. При цьому значний інтерес представляють організаційні форми економіки регіону. У регіонах країни історично сформувалися різні форми територіальної економіки: агломерація і промислова агломерація, промисловий вузол, територіально-виробничий комплекс, холдинг, фінансово-промислові групи, вільні економічні зони, офшорні зони, технополіси або наукогради тощо [1, с. 87].

Від того, як розвивається економіка у встановлених межах регіону, повною мірою залежить майбутнє населення, що проживає на цій території. Останніми роками сформувалося три розуміння категорії розвитку території. Кількісно розвиток передбачає збільшення масштабів продуктивних сил (економічних ресурсів); структурний аспект розвитку передбачає зміни в структурі і складі елементів; якісний розвиток передбачає зрушення в усереднених та індивідуальних корисностях, споживчих якісних характеристиках окремих елементів продуктивних сил.

Глобалізація світової економіки видозмінює всі економічні процеси, зокрема й конкуренцію, роблячи все доступнішими фактори виробництва, розташовані в різних частинах земної кулі. Тому

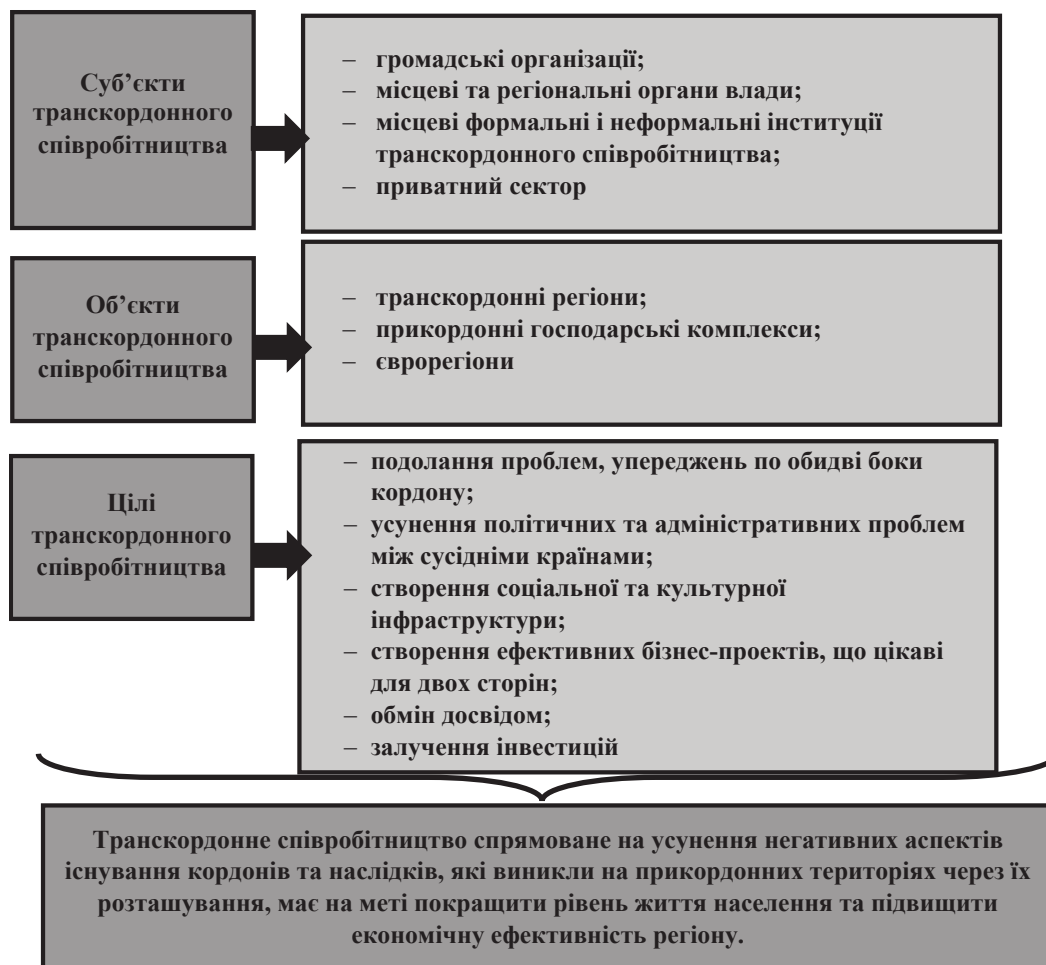


Рис. 2. Складові та цілі транскордонного співробітництва

Джерело: сформовано автором



основою конкурентних переваг підприємства, яке представляє країну на світових ринках, стає регіональне середовище, яке неможливо перемістити в інше місце. Регіональне середовище саме постійно змінюється залежно від стану і вичерпаності ресурсів (факторів виробництва), кількості підприємств, структури населення, чинного законодавства і якості державного управління. Таким чином, глобалізація, основою й одночасно наслідком якої є транснаціоналізація капіталів і корпорацій, приводить до ослаблення ролі держав, що, на нашу думку, підсилює роль регіонів. У результаті регіональний аспект світової економіки ще більше посилюється.

Отже, ми можемо говорити про процеси регіоналізації світової економіки, що відбуваються паралельно з глобалізацією. Регіоналізація характеризується процесом відособлення і зміцнення політичного, соціально-економічного, фінансового становища територіальних утворень із властивими для них економічними відносинами, які виникають і розвиваються в межах національного і глобального економічного простору під впливом чинників, що їм властиві.

Можна виділити ознаки, притаманні регіоналізації:

- взаємопроникнення і переплетення національних відтворювальних процесів держав-учасниць інтеграційного угруповання;
- широкий розвиток регіональної спеціалізації і кооперації у виробництві, науці і техніці на основі найбільш прогресивних і глибоких форм;
- структурні зміни в економіці країн-учасниць;
- необхідність цілеспрямованого регулювання інтеграційного процесу, розробки скоординованої економічної стратегії і політики;
- поступове формування регіонального інтеграційного інтернаціонального господарського комплексу;
- зближення національних законодавств, норм і стандартів;
- розширення просторових можливостей міждержавного руху факторів виробництва в межах регіону й усунення багатоманітних адміністративних і економічних бар'єрів, що перешкоджають такому пересуванню;
- зближення внутрішніх економічних умов у державах і вирівнювання рівнів економічного розвитку [2, с. 492].

На рис. 3 відображені системоутворюючі фактори, що обумовлюють розвиток регіональної інтеграції.

Тобто можна визначити, що трансформація функціонування регіонів під впливом глобальних зрушень як економічного і суспільно-політичного явища полягає в:

- об'єднанні розрізнених національних економічних систем у єдиний регіональний комплекс на основі динамічного поглиблення господарської взаємодії, обумовленої об'єктивними закономірностями соціально-економічного і політичного зближення держав;
- стимулюванні розвитку суспільства на основі міжнародних відносин і зближенні, «переплетенні» національних господарств, національних інституційно-правових, суспільно-політичних і соціальних систем;
- забезпеченні взаємозв'язку, взаємозалежності й активної взаємодії національних господарств у межах інтеграційного угруповання країн на рівні регіону (чи субрегіону);

– політиці, тобто в заходах, діях і механізмах організації й управління інтеграційним процесом на різних рівнях на просторі регіону світу.

У зв'язку з цим можна стверджувати, що регіоналізація може трактуватися двоюко: і як процес посилення значущості міжнародних територіальних співтовариств – інтеграційних угруповань, і як процес посилення значущості територіальних утворень усередині країн. Інтеграційні угруповання створюються, як правило, країнами, що близькі за рівнем і завданнями розвитку.

Розглядаючи єврорегіон як один із основних об'єктів транскордонного співробітництва, слід зазначити, що під єврорегіоном розуміють географічно обмежену частину прикордонної території, яка формується з декількох територіально-адміністративних одиниць по обидва боки кордону, виділених на основі взаємних інтересів у галузі економіки, охорони природи, культури, спорту та взаємну участь у вирішенні спільних проблем. Цілі створення єврорегіону мають здебільшого комплексний характер, але тим не менше кожен єврорегіон несе в собі пріоритетні для такої території задачі.

У Європі надають великого значення транскордонному співробітництву в межах єврорегіонів, яке розглядають як стабілізуючий фактор. У Західній Європі створено і діє кілька десятків єврорегіонів. В основі їх функціонування закладено такі принципи як самоврядування, транскордонну кооперацію, рівні повноваження сторін, дотримання внутрішнього законодавства. На сьогодні 15 областей України залучені до роботи 9 єврорегіонів (див. таблицю 1).

Участь у єврорегіонах дозволяє оперативно вирішувати прикордонні проблеми на місцевому рівні, створювати гнучкі господарські структури (акціонерні товариства, консорціуми і т. д.) із залученням зовнішніх інвестицій для будівництва або розширення прикордонної і транспортної інфраструктури, налагоджувати прикордонну торгівлю, туризм, розширювати співпрацю в культурній, соціальній, природоохоронній та інших областях. Особливо це актуально для України, де все ж таки основне фінансування відбувається з центру і не на всі проблеми регіонального характеру звертається увага.

**Висновки.** Отже, можна визначити, що інтернаціоналізація економіки зумовлює зближення та взаємопроникнення національних господарств. Цей процес (зближення та взаємопроникнення національних господарств групи країн) і є регіоналіза-

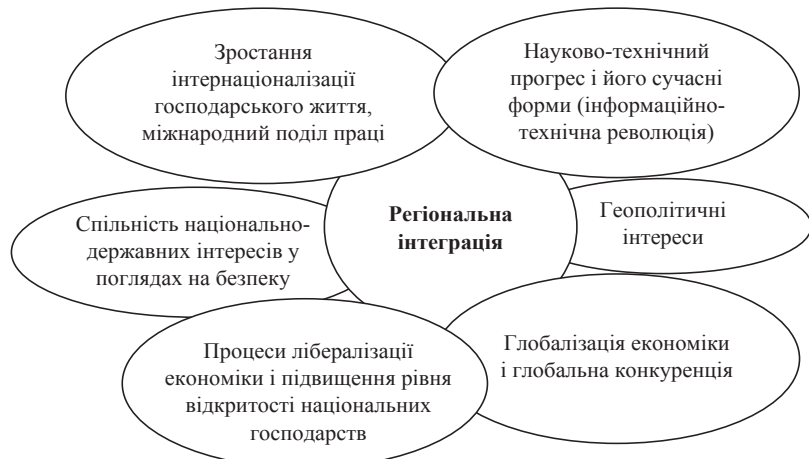


Рис. 3. Системоутворюючі фактори, що обумовлюють розвиток регіональної інтеграції



Таблиця 1

Свєрорегиони на території України		
Назва / Дата заснування	Області України, що входять до складу	Основні цілі свєрорегіону
«Карпати» (14.02 1993 р.) <i>Створено між Україною, Польщею, Словаччиною, Угорщиною, Румунією</i>	Львівська Закарпатська Івано-Франківська Чернівецька	Організація та координація спільної діяльності, сприяння економічному, науковому, екологічному, культурному та освітньому співробітництву, а також підтримка окремих проектів щодо розвитку інфраструктури прикордонних районів, відродження сільських територій та національно-культурного життя національних меншин, сприяння розвитку контактів і співробітництву з міжнародними організаціями.
«Буг» (29.10 1995 р.) <i>Створено між Україною, Білоруссю, Польщею</i>	Волинська Львівська	Розвиток співпраці трьох країн (України, Польщі, Білорусі) у напрямках: просторовий благоустрій, комунікації, транспорт і зв'язок, освіта, охорона здоров'я, культура, спорт і туризм, охорона та поліпшення довкілля, ліквідація наслідків надзвичайних ситуацій і стихійних лих, сприяння розширенню контактів між мешканцями прикордонних територій, розвиток співпраці між суб'єктами господарської діяльності та міжнародними організаціями.
«Нижній Дунай» 14.09 1998 р. <i>Створено між Молдовою, Румунією, Україною</i>	Одеська	Забезпечення рівня зайнятості населення та здійснення кроків з інтеграції транспортної інфраструктури прикордонних регіонів у єдину мережу європейських транспортних коридорів.
«Верхній Прут» 22.10 2000 р. <i>Створено між Молдовою, Румунією, Україною</i>	Чернівецька, Івано-Франківська	Забезпечення тісного економічного співробітництва, спільне вирішення проблем інфраструктури туризму та рекреації.
«Дніпро» 29.04 2003 р. <i>Створено між Україною, Білоруссю та Росією</i>	Чернігівська	Сприяння соціально-економічному розвитку та культурній співпраці прикордонних територій. Має статус наглядча в Асоціації європейських прикордонних регіонів.
«Ярославна» 24.04. 2007 р. <i>Створено між Україною та Росією</i>	Сумська	Діяльність призупинена у зв'язку із подіями на сході України
«Слобожанщина» 07.11.2003 р. <i>Створено між Україною та Росією</i>	Харківська	Головна мета: усунення зайвих бар'єрів для контакту населення, підвищення рівня економіки. <b>Діяльність призупинена у зв'язку із подіями на сході України</b>
«Донбас» 29.10.2011 р. <i>Створено між Україною та Росією</i>	Луганська Донецька	Основний пріоритет: всебічний економічний розвиток та налагодження комунікаційних і транспортних зв'язків між сторонами асоціації. <b>Діяльність призупинена у зв'язку із подіями на сході України</b>
«Чорне море» 26.09 2008 р. <i>Створено між Болгарією, Вірменією, Грецією, Грузією, Молдовою, Росією, Румунією, Туреччиною, Україною</i>	Одеська Миколаївська Херсонська Запорізька Донецька АРК	Основні цілі: захист спільних інтересів членів та підготовка спільної стратегії розвитку; обмін досвідом у сфері новітніх технологій, підготовка спільних програм та стратегій розвитку, а також реалізація дій, спрямованих на їхню імплементацію.
«Дністер» 02.02. 2012 р. <i>Створено між Україною та Молдовою та невинизаним Придністров'ям</i>	Вінницька	Працюють над такими питаннями: реалізація спільних транскордонних інвестиційних проектів та здійснення регіональних проектів із питань скорочення безробіття серед населення прикордонних районів за допомогою підвищення економічного потенціалу.

цією, яка є формою прояву міжнародної економічної інтеграції.

Можна стверджувати, що глобалізація світової економіки створює процес регіоналізації, яка забезпечує зняття бар'єрів та лібералізацію економічної взаємодії між національними економіками; вона відіграє ключову роль у процесі глобалізації, оскільки стає основою для розвитку міжнародного економічного співробітництва в сучасному етапі;

регіоналізація забезпечує перехід міжнародного економічного співробітництва з міжрегіонального на наднаціональний рівень, із інституалізацією міжнародної економічної інтеграції та пошуком оптимальних шляхів включення країн-учасниць міжнародного регіонального формування в загальносвітові процеси; всі форми регіонального інтеграційного співробітництва є проявом глобалізації як загальносвітового процесу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Иваненко Л. Территориально-организационные формы экономики регионов // Региология. – 2006. – № 3. – С. 87–96.
2. Куцик П. Глобальна економіка : принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку : монографія / П. Куцик, О. Ковтун, Г. Башнянин. – Львів : Видавництво ЛКА, 2015. – С. 492.
3. Луцька Н. Пріоритетні напрямки розвитку свєрорегіонів в системі транскордонного співробітництва України / Н. Луцька // Науково-інформаційний вісник. Економіка. – 2011. – № 3. – С. 182–189.

4. Лютак О. Теоретико-прикладний аналіз нових форм транскордонного співробітництва / О. Лютак, В. Андрієвич // Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія» : Збірник наукових праць ЛНТУ. – Вип. 8 (32). – Луцьк, 2011.
5. Мельник С. Управління регіональною економікою. – К. : КНЕУ, 2000. – 122 с.
6. Про транскордонне співробітництво [Електронний ресурс] : Закон України № 1861-IV від 24.06.2004 р. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1861-15>.
7. Регіони України : проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку : монографія / [З. Варналій, А. Мокій, О. Новікова, С. Романюк, В. Чужиков та ін.] ; за ред. З. Варналій [Електронний ресурс]. – К. : Знання України, 2005. – С. 41.

УДК 339.56

**Власенко Л.В.**  
аспірант,  
старший викладач кафедри  
міжнародних економічних відносин  
Запорізького інституту економіки та  
інформаційних технологій

## ДОМІНАНТНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКО-КИТАЙСЬКОЇ ТОРГІВЛІ

У статті розглянуто наявні торговельні відносини між Україною та Китайською Народною Республікою на сучасному етапі розвитку двосторонніх відносин. Здійснено кількісний аналіз торгівлі товарами, проведено декомпозиція товарної структури торгівлі з метою визначення рівня диверсифікації та якості товарних потоків. Виокремлено домінантні чинники та основні тенденції розвитку двосторонньої торгівлі. Встановлено загрози та перспективи подальшого співробітництва. Запропоновано шляхи уникнення або зменшення залежності України від постійно зростаючої торгівлі з КНР.

**Ключові слова:** міжнародна торгівля, двостороння торгівля, експорт, імпорт, зовнішньоторговельний оборот, коефіцієнт покриття експорту імпортом.

### Власенко Л.В. ДОМИНАНТНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ УКРАИНСКО-КИТАЙСКОЙ ТОРГОВЛИ

В статье рассмотрены существующие торговые отношения между Украиной и КНР на современном этапе развития двухсторонних отношений. Осуществлен количественный анализ торговли товарами, проведена декомпозиция товарной структуры торговли с целью определения уровня диверсификации и качества товарных потоков. Выделены доминантные факторы и основные тенденции развития двухсторонней торговли. Установлены угрозы и перспективы дальнейшего сотрудничества. Предложены пути минимизации зависимости Украины от постоянно растущей торговли с КНР.

**Ключевые слова:** международная торговля, двухсторонняя торговля, экспорт, импорт, внешнеторговый оборот, коэффициент покрытия экспорта импортом.

### Vlasenko L.V. PREDOMINANT TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF UKRAINE-CHINA BILATERAL TRADE

In the article existing bilateral trade relations between Ukraine and PRC have been considered. Quantitative analysis of commodities trade was conducted, using decomposition method levels of diversity and quality of bilateral trade flows was estimated. Dominating tendencies of development of international trade between Ukraine and PRC were highlighted. Ways of avoiding and minimizing dependence of Ukraine on trade with PRC were outlined and recommendations provided.

**Keywords:** international trade, bilateral trade, export, import, trade turnover, export/import coverage index.

**Вступ та постановка проблеми.** За динамічно змінних умов глобалізації Україні необхідна модернізація економічної, зокрема зовнішньоторговельної стратегії співпраці з її найважливішими партнерами при неодмінному збереженні безпеки економічного розвитку. Постійно зростаюча роль Китаю у світовій економіці, розвиток двохсторонніх українсько-китайських відносин, зокрема торговельних може як зміцнювати економічну безпеку держави, так і загрожувати їй.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Міжнародна торгівля у складі зовнішньоекономічних відносин України з Китайською Народною Республікою (далі – КНР) відображена в дослідженнях Л. Гальперіної, В. Левківського, З. Макогін, А. Мокія, М. Флейчук, Т. Молодченко, А. Пельо, А. Румянцева, О. Сльозко, О. Шайди, М. Матули, китайських учених Ван Пен, Чен Хунцзе, Чжан Юань та Лі Чжоу. Проте наявний стан двостороннього співробітництва України та КНР, домінантні чинники, негативні тенденції, вплив на економічну безпеку держави, проблеми розширення і подальшої трансформації торговельних відносин в умовах глобальної економіки є недостатньо висвітленими.

**Метою дослідження** є виявлення та аналіз домінантних тенденцій торговельних відносин між Україною та КНР, виокремлення позитивних та негативних аспектів наявного співробітництва, розробка рекомендацій з оптимізації структури двосторонньої торгівлі.

**Основний матеріал дослідження з отриманими науковими результатами.** Одним із центрів та потенційним «гравітаційним полем» Євразійського мега-регіону є КНР – лідер за темпами економічного

розвитку серед країн Азійського регіону [1]. Присутність КНР на глобальних ринках постійно зростає, а частка у глобальній торгівлі збільшилася з 0,75% у 1948 р. до 12% у 2015 р. та складає приблизно 4 трлн дол. США [2].

Українсько-китайська двостороння торгівля, за умови ефективної зовнішньоекономічної політики та раціонального використання ресурсного потенціалу двостороннього співробітництва, має значні перспективи розвитку. Відповідно до даних Державної служби статистики України в географічній структурі зовнішньоторговельного обороту протягом 2001–2015 рр. частка КНР складала в середньому 4,69% (3,08% загального обсягу експорту і 6,04% загального обсягу імпорту) (таблиця 1).

Простежується чітка тенденція до постійного зростання обсягу товарообороту між країнами, що свідчить про об'єктивний характер передумов і перспектив розвитку зовнішньоекономічних відносин. КНР залишається провідним торговельним партнером України серед країн Азії. У 2015 р. обсяг зовнішнього торговельного обороту між Україною та КНР (без врахування торгівлі послугами) дорівнює 8,08 млрд дол. США, або 28,5% обсягу ЗТО України з країнами Азійського регіону (17,26% експорту України до країн Азії; 48,84% імпорту з країн Азії до України), що на 21,24% більше, ніж загальний торговельний оборот із Турецькою Республікою (4,86 млрд дол. США), яка посідає друге місце серед азійських країн-партнерів України у 2015 р. [3].

Водночас динаміка розвитку торговельних зв'язків між Україною та КНР не є винятково позитивною, спостерігаються загрози для економічної безпеки тенденції. Так, значення показника норма-

лізованого торговельного балансу України та КНР зменшилося з 0,44 у 2002 р. (один із найкращих показників НТБ у торгівлі з країнами Азії) до -0,22 у 2015 р. Аналіз динаміки основних показників двосторонньої торгівлі України з КНР (табл. 1), зокрема: обсягів експорту-імпорту товарів та сальдо торгівлі; показника нормалізованого торговельного балансу; покриття імпорту експортом дозволяє констатувати нестабільність торгівлі, переважання обсягів імпорту над експортом. Починаючи з 2005 р., коефіцієнт покриття імпорту експортом нижчий одиниці (у 2015 р. – 0,64), а сальдо зовнішньоторговельного обороту від’ємне (у 2015 р. – -1,37 млрд дол. США), що не відповідає пороговим значенням зовнішньоекономічної безпеки держави [4, с. 98].

Для коректної оцінки негативних тенденцій у торгівлі між Україною та КНР визначимо: домінантні товарні групи; співвідношення сировинної та готової продукції у структурі експорту та імпорту; рівень технологічності товарообороту; загальні тенденції динаміки товарної торгівлі.

Відповідно до статистичних даних частка засобів виробництва в загальному обсязі експорту (рис. 1) складає 1,58% (37,77 млн дол. США); проміжних товарів – 97,76% (2338,23 млн дол. США), споживчих товарів – 0,66% (15,79 млн дол. США) [5]. Зростання частки мінеральної сировини супроводжується зниженням зацікавленості партнерів із КНР у

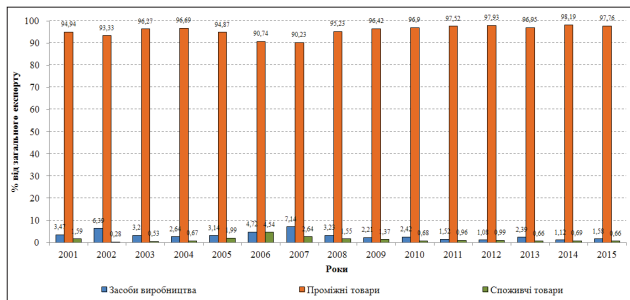


Рис. 1. Динаміка зміни структури експорту товарів до КНР за основними категоріями КУЕУ, 2001–2015 рр., %

Джерело: розраховано за [1; 2; 3]

готовій та проміжній промисловій продукції вітчизняного виробника, що особливо помітно в торгівлі залізом та сталлю. У 2001 р. ця товарна група домінувала в експортній номенклатурі українсько-китайської торгівлі (378,26 млн дол. США або 78% від загального обсягу вітчизняного експорту). У 2015 р. цей показник зменшився до 20,1 тис дол. США, або менше 1% загального обсягу експорту до КНР.

Товарна структура імпорту з КНР до України (рис. 2) у 2015 р. більше збалансована, засоби виробництва складають 26,14% (982,22 млн дол. США) загального імпорту; проміжні товари – 48,13% (1808,28 млн дол. США), споживчі товари – 25,73% (966,75 млн дол. США) [5].

Глибокого дослідження потребують також торговельні зв'язки з КНР у торгівлі сільськогосподарською сировинною продукцією і продовольством. У КНР з її населенням актуальною залишається продовольча проблема і продовольча безпека. За рейтингом Світової організації здоров'я Китай посідає друге місце у світі після Індії за кількістю людей, що страждають від недоїдання (майже 130 млн осіб) [8]. Розширення торгівлі харчовою продукцією та сільськогосподарською сировиною створює для України можливості максимальної реалізації природного ресурсного потенціалу за умов розвитку агропромислового сектору. Проте подальше збільшення обсягів експорту аграрної продукції не заперечує і негативні

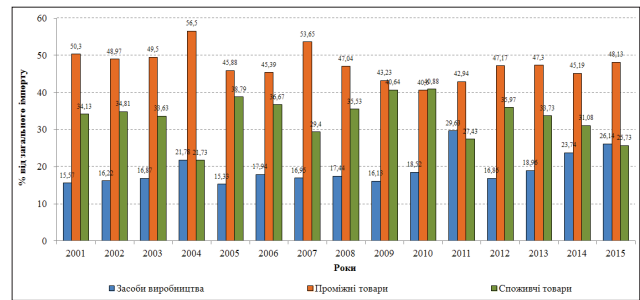


Рис. 2. Динаміка структури імпорту товарів із КНР до України за основними категоріями КУЕУ, 2001–2015 рр., %

Джерело: розраховано за [1; 2; 3]

Таблиця 1

Динаміка основних характеристик двосторонньої торгівлі товарами між Україною та КНР, 2001–2015 рр.\*

№	Рік/показник	Експорт, млрд дол. США	Імпорт, млрд дол. США	ЗТО, млрд дол. США	Сальдо, млрд дол. США	Нормалізований торговельний баланс, од.	Коефіцієнт покриття експорту імпортом, од.
1	2001	0,48	0,2	0,68	0,29	0,43	2,48
2	2002	0,67	0,26	0,93	0,41	0,44	2,58
3	2003	1	0,52	1,52	0,48	0,32	1,93
4	2004	0,82	0,74	1,56	0,08	0,05	1,11
5	2005	0,71	1,81	2,52	-1,1	-0,44	0,39
6	2006	0,54	2,31	2,85	-1,77	-0,62	0,24
7	2007	0,43	3,31	3,74	-2,88	-0,77	0,13
8	2008	0,55	5,6	6,15	-5,05	-0,82	0,1
9	2009	1,43	2,73	4,17	-1,3	-0,31	0,52
10	2010	1,32	4,7	6,02	-3,38	-0,56	0,28
11	2011	2,18	6,27	8,45	-4,09	-0,48	0,35
12	2012	1,78	7,9	9,68	-6,12	-0,63	0,22
13	2013	2,73	7,903	10,63	-5,18	-0,49	0,35
14	2014	2,67	5,41	8,08	-2,73	-0,34	0,49
15	2015	2,4	3,77	6,17	-1,37	-0,22	0,64

\*2014–2015 рр. без урахування даних із Автономною Республікою Крим та м. Севастополь.

Розраховано за: [2]

наслідки. Так, станом на 2015 р. головними статтями експорту аграрної продукції до КНР були кукурудза (542,596 млн дол. США або 22,61% обсягу експорту до КНР) та соняшникова олія (438 млн дол. США або 18,27% обсягу експорту) [3]. Зацікавленість підприємців КНР в імпорті соняшникової олії українського виробництва створює певні загрози, оскільки надмірне розширення площ вирощування соняшнику призводить до виснаження ґрунту і завдає непоправної шкоди сільському господарству України в довгостроковій перспективі.

Для визначення обсягу та частки торгівлі високотехнологічними товарами в загальному товарообороті з КНР необхідно провести декомпозицію загального торговельного профілю з цим партнером та виділити окремі товари та товарні групи, що належать до високотехнологічних. Проведена декомпозиція (рис. 3) свідчить про низький рівень високотехнологічної продукції у вітчизняному експорті протягом 2001–2015 рр. Станом на 2015 р. частка високотехнологічного експорту до КНР за класифікацією УКТЗЕД не перевищувала 104,5 млн дол. США або 4,36% від загального обсягу товарного експорту до цієї країни. Водночас надходження технологічної продукції з КНР становить близько 2 млрд дол. США, або 52,94% від загального обсягу імпорту з цієї країни [3].

Таким чином, за технологічним складником торгівлі з КНР, Україна залишається експортером переважно сировинної продукції з низькою доданою вартістю та імпортером технологічної готової продукції з відносно вищою доданою вартістю, переважно товарів споживання.

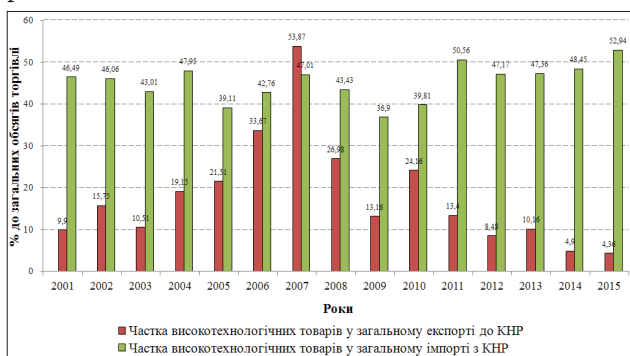


Рис. 3. Динаміка частки високотехнологічної продукції в торгівлі України та КНР, 2001–2015 рр.

Джерело: розраховано за [3]

Позитивним є те, що КНР залишається одним з головних торгових партнерів України на ринку військово-промислової продукції. З 1992 р. Україна і Китай уклали і успішно виконали близько 200 контрактів у військово-технічній галузі. Обсяг імпорту озброєнь до Китаю за період 1992–2008 рр. склав 624 млн дол. США [6]. Насамперед це літаки і комплекси протиповітряної оборони. Для КНР продукція з України приваблива високотехнологічним рівнем і якістю за відносно низьку ціну порівняно з конкурентами. Проте, незважаючи на очевидну зацікавленість в імпорті готової високотехнологічної продукції, не можна не враховувати прагнення партнерів із КНР скоротити відставання національного виробництва і створити власну сучасну військово-промисловість. Основною формою китайського експорту зброї завжди була імітація радянських і західних зразків, що не завдало завоювати істотну частку ринків у країнах, торгівлю з якими інші експортери ігнору-

вали з політичних причин. Таким чином, конкурентна технологічна перевага України є тимчасовою і поступово втрачається. Для запобігання невивідної для України безпосередньої конкуренції з КНР на ринку озброєнь доцільно концентрувати співробітництво у військово-промисловій сфері навколо проектів та технологій до яких у китайські підприємства ще не мають доступу.

Проведений аналіз форм співпраці та домінуючих тенденцій у зовнішній торгівлі між Україною та КНР дозволяє виділити негативні тенденції і явища, які загрожують економічній безпеці і гальмують подальший розвиток взаємовигідного співробітництва, зокрема: (1) негативне сальдо зовнішньої торгівлі з КНР і випереджаючі темпи зростання китайського імпорту; (2) нераціональні зміни товарної структури зовнішньої торгівлі, активізація китайського експорту до України; (3) низький рівень показника покриття експортом імпорту, надмірно висока частка високотехнологічної продукції в імпорті. Більшість перерахованих загроз економічного співробітництва України з Китаєм пов'язана насамперед із неконкурентоспроможною структурою українського експорту до КНР, яка характеризується вузькою номенклатурою товарів і сировинним характером. Основна причина сировинного характеру експорту до КНР полягає в орієнтації китайського ринку на самозабезпечення та стимулювання внутрішнього виробника. Відповідно до цього скорочується кількість галузей у яких, з огляду на відсутність китайських аналогів, можливими були б значні обсяги імпорту [7, с. 18]. Надалі у відносинах із КНР пріоритетним для України напрямом повинно стати подолання наявних негативних аспектів співпраці, уникнення жорсткої конкуренції та розробка взаємовигідних стратегій і програм співробітництва насамперед у агропромисловій, військовій та космічній галузях. Враховуючи членство України й Китаю у СОТ, необхідно використовувати механізми співробітництва, розширення інформаційного обміну між країнами, взаємодії у сфері використання інструментів торговельного захисту [7, с. 20].

**Висновки.** Отже, Україна та КНР мають реальні можливості для якісного і кількісного поліпшення взаємовигідного співробітництва в названих пріоритетних галузях і секторах економіки, що потребує істотних корективів щодо розвитку «китайського вектора» зовнішньої політики України. Проведений аналіз торгівлі України та КНР доводить, що наявна тенденція посилює загрози перетворення України на сировинний придаток не лише розвинених країн, а й Китаю, і на ринок збуту китайських товарів. Доцільно якнайскоріше переглянути структуру експорту, скоротити експорт сировини та дешевих матеріалів і впровадити державні заходи щодо стимулювання збільшення продаж готової і модернізованої продукції.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт "The World Bank Group". [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org>.
2. Офіційний сайт "International trade center". [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.trademap.org>.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Левківський В. Українсько-китайське економічне співробітництво в контексті зовнішньоекономічної безпеки / В. Левківський, В. Левківський // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1 : Економіка. – 2013. – Вип. 2. – С. 95–103. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/NvChdieu\\_2013\\_2\\_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/NvChdieu_2013_2_15).





5. Офіційний сайт Статистичного відділу ООН з міжнародної торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://comtrade.un.org>.
6. 189. Державна компанія «Укрспецекспорт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrspecexport.com/index/view/page/55/id/1588>.
7. Висоцька М. Аналіз основних тенденцій розвитку економічних відносин між Україною та Китаєм / М. Висоцька, А. Аль Атті // Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право. – 2013. – № 4. – С. 14–20.
8. Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (ФАО). Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fao.org/home/en>.



УДК 339.923

**Дербеньова Я.В.***аспірант кафедри міжнародної економіки та маркетингу  
Київського національного університету  
імені Тараса Шевченка***ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЗОН ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ У XX ТА XXI СТОЛІТТІ**

У статті розглянуто формування зон вільної торгівлі в процесі розвитку міжнародних економічних відносин. Висвітлено трактування сутності зон вільної торгівлі згідно зі статтями ГАТТ/СОТ. Визначено, що основними проблемами в зонах вільної торгівлі є регулювання між законодавством держави, угодою та принципами СОТ.

**Ключові слова:** зона вільної торгівлі, регіональна торговельна угода, Світова організація торгівлі, преференційна угода, міжнародна торгівля.

**Дербенева Я.В. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЗОН СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ В XX И XXI ВЕКЕ**

В статье рассмотрено формирование зон свободной торговли в процессе развития международных экономических отношений. Освещены трактовка сущности зон свободной торговли согласно статьям ГАТТ / ВТО. Определено, что основными проблемами в зонах свободной торговли является регулирование между законодательством государства, соглашением и принципами ВТО.

**Ключевые слова:** зона свободной торговли, региональная торговая сделка, Всемирная торговая организация, преференциальная соглашение, международная торговля.

**Derbenova Y.V. PECULIARITIES OF FREE TRADE ZONES' FORMATION IN THE XX AND XXI CENTURY**

The article seeks to explain the formation of free trade areas in the international economic relations of XX AND XXI centuries. The study interprets the essence of free trade under the articles of GATT / WTO. It determines that the main difficulties in the free trade zones are in correlation between regulation by the law of county, the agreement and WTO principles.

**Keywords:** free trade zone, regional trade agreement, World Trade Organization, preferential agreements, international trade.

**Постановка проблеми.** Світова історія створення зон вільної торгівлі бере початок у 1547 р., коли в Італії в області Тоскана м. Ліворно був оголошений містом вільної торгівлі. З посиленням торгівлі поставала необхідність полегшення її умов і тому купці вимагали право вести в Ліворно вільну торгівлю, що не обкладалась податками. Пізніше й інші країни наслідували цей приклад. У ХХІ столітті метою створення зон вільної торгівлі є надання стимулів торгівлі шляхом скорочення митних тарифів, збільшення стабільних торговельних потоків і за рахунок цього досягнення більш високого рівня взаємозв'язку економік. Проте зараз перед країнами стоїть завдання не тільки створити ефективні регіональні угоди, але й узгодити їх із численними нормами багатосторонніх угод, регламентованих Світовою організацією торгівлі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження змісту, сутності і особливостей інтеграційних утворень, зокрема зон вільної торгівлі та ефектів інтеграційних об'єднань здійснювали Болдуїн (R. Baldwin), Дж. Бхагвати (J. Bhagwati), Вальд (Velde), Бехар (Behar), Венейблс (A. Venables). Українські вчені О. Шнирков, А. Філіпенко, А. Румянцев досліджували таку тематику в контексті глобалізації та інтеграції.

**Постановка завдання.** Завданням є узагальнення теоретичних основ та історичних особливостей формування зон вільної торгівлі, виділення підходів до сутності поняття «зона вільної торгівлі»; з'ясування світових тенденцій і перешкод у функціонуванні механізму регулювання угод про зону вільної торгівлі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У зарубіжних і вітчизняних наукових роботах (Байер, Бергсганд, Еггер, Маклафлін [1]), документах міжнародних організацій (СОТ) існують такі підходи до визначення сутності зон вільної торгівлі:

1. Преференційні торговельні угоди (Preferential trade agreements).

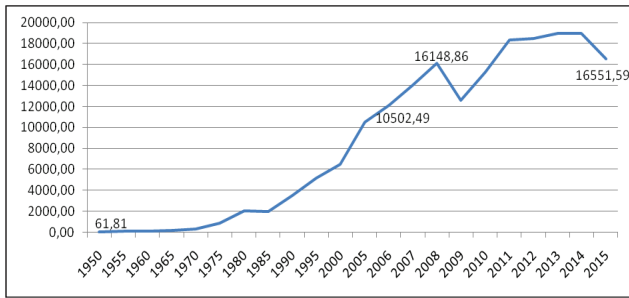
2. Регіональні торговельні угоди (Regional trade agreements).

Зі зростанням важливості торгівлі у світовій економіці, у середині ХХ століття все більше країн почали укладати багатосторонні торговельні угоди. Але оскільки процедура вступу до СОТ складна і довготривала, особливо для транзитивних та найменш розвинених економік, альтернативним для них варіантом посилення торгових зв'язків і потоків стали преференційні торговельні угод (ПТУ) та угоди про зону вільної торгівлі (ЗВТ). Преференційні торговельні угоди – це угоди між двома або більше країнами, у яких тарифи на товари, вироблені в країнах-членах угоди є нижчими ніж тарифи для третіх країн [2].

ЗВТ є преференційними торговельними угодами, в яких відсутні тарифи для країн-членів, але є індивідуальні щодо третіх країн. Очікуваними перевагами ЗВТ є збільшення потоку людських ресурсів, товарів і послуг, спрощення митних процедур, поліпшення доступу до ринків певних комерційних послуг, сприятливі умови для зарубіжних інвестицій.

Протягом більш ніж 50 років після Другої світової війни міжнародні торговельні відносини керувалися такою багатосторонньою системою як Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ), згодом втіленою в СОТ. Митні союзи і зони вільної торгівлі розглядалися здебільшого як доповнення до багатосторонньої системи (multilateral system). Недискримінація або принцип найбільшого сприяння (most favored – nation (MFN) treatment) був центральним у цій системі і попереджував можливі заборони доступу на ринки. Післявоєнні трансформації в економічних відносинах посилили взаємозалежність держав, наприклад, міжнародна торгівля, яка у другій половині ХХ століття стала однією з найдинамічніших сфер світового господарства (рис. 1).

У 1950–2005 рр. оборот світової торгівлі збільшився в 169 разів, із 2005 р. до 2015 р. в 1,5 рази. Ці показники випереджають темпи зростання про-



**Рис. 1. Динаміка світового експорту, в млрд дол. США**

Джерело: складено автором за даними [3]

мислового виробництва і сумарного ВВП, відображаючи постійне поглиблення міжнародного географічного поділу праці. Динаміка зовнішньої торгівлі трьох основних груп країн значно відрізняється. Наприклад, у 1990-х рр. середньорічні темпи її приросту в країнах Заходу становили 5%, в країнах, що розвиваються – 10%, а в країнах із перехідною економікою – 1,5% [4]. Такі торговельні блоки як найбільші країни Європи, США, Японія започаткували інтеграційні процеси у виробництві, торгівлі, сфері послуг, транскордонних прямих інвестиціях, фінансах. Китай, як інший потенційний лідер у Східно-азійському регіоні, також посилює залежність від ринків Заходу. Багатосторонній та недискримінаційний характер відносин інституційно був закріплений в національних законах і зобов'язаннях у межах угод у ГАТТ/СОТ.

На тлі послаблення конкуренції між країнами в 1980-х рр. зростає інтерес до угод про зони вільної торгівлі (ЗВТ), що тоді мали регіональний характер. Новий акцент був зроблений на розширення ринків збуту, економічну інтеграцію та, як це відбувалось у Західній Європі, на подолання політичних протиріч. Оскільки угоди про ЗВТ унікальні підвищень торгових бар'єрів щодо третіх країн, вони не вважалися протекціоністськими. Післявоєнне занепокоєння вірогідністю створення торгових блоків і торгових заборон спонукало країни до дії: підписання Єдиного європейського акту (Single European Act) в 1986 р., торгові угоди між ЄС та країнами Східної Європи після розпаду СРСР, створення ЗВТ між США та

Канадою і пізніше формування НАФТА; прагнення створення ЗВТ між Америками та створення Азійсько-Тихоокеанської Ради як попередника іншої масштабної зони вільної торгівлі.

У західному регіоні Канада була першою країною, що підтримала США в переговорах щодо ЗВТ. Її мотивами були незадоволеність характером зростання канадської промисловості, загрозою введення нових заходів торговельного захисту з боку США. Інші країни, як розвинені, так і ті, що розвиваються, підтримували політику відкритої торгівлі як частину своїх стратегій розвитку (таблиця 1). Чилі, Мексика, Сінгапур почали активно простувати переговори щодо ЗВТ як інструмент реалізації світової політики вільної торгівлі. На цьому етапі почав діяти «ефект доміно»: країни, що залишилися за межами ЗВТ, відчували труднощі з переорієнтацією економічних зв'язків, скороченням обсягів торгівлі. Таким чином, як зазначає Р. Болдуїн (R. Baldwin), країни, що не мали первинного інтересу до торговельних угод, вимушені до них долучитися через потенційні негативні економічні наслідки від неприєднання [5]. В умовах нової хвилі двосторонніх і регіональних угод, що створили складну систему торговельних угод між країнами і мали деякі відхилення від правил СОТ, норми СОТ залишалися визначальними у глобальному регулюванні торговельних відносин.

У XX столітті однією із перших ЗВТ була Центральноамериканська зона вільної торгівлі (регіональна угода між США і п'ятьма країнами Центральної Америки: Гватемали, Сальвадору, Гондурасу, Нікарагуа і Коста-Ріка), укладена в 1958 р. Впродовж 1960–1990-х рр. угода про вільну торгівлю ЄАВТ була обмежена лише товарами. З набуттям чинності угоди про вільну торгівлю ЄАВТ з Мексикою (2001), а також із Сінгапуром (2003), ЄАВТ перейшла до нового покоління угод про вільну торгівлю, що охоплюють торгівлю послугами поряд з іншими областями, як інвестиції та державні закупівлі, про що свідчить індекс глибини охоплення угоди. Глибина охоплення угод демонструє їх ускладнення і розширення в сучасних умовах, за рахунок таких семи складових угоди як зниження тарифів, державні закупівлі, конкуренція і права інтелектуальної власності, торгівля послугами, інвестиції, стандарти.

У XXI столітті відбулися дві ключові зміни в міжнародних торговельних процесах. СОТ втра-

Таблиця 1

**Глибина охоплення і типи угод про вільну торгівлю у XX і XXI столітті**

Назва	Рік створення	Глибина угоди (0-7)	Вид угоди	Модель угоди за розвитком країн
Центральноамериканська зона вільної торгівлі (CAFTA)	1958	1	Багатостороння	Південь-Південь
Європейська асоціація вільної торгівлі (EFTA)	1960	2	Багатостороння	Північ-Північ
Карибська асоціація вільної торгівлі (CARIFTA)	1965	1	Багатостороння	Південь
Економічне співтовариство країн Західної Африки (ECOWAS)	1975	1	Багатостороння	Південь
Співтовариство розвитку Півдня Африки (SADC)	1996	2	Багатостороння	Південь
Європейська асоціація вільної торгівлі – Мексика	2001	7	Багатостороння з третьою стороною	Північ-Південь
Центральноамериканська Угода про вільну торгівлю (CAFTA) – Домініканська Республіка	2004	6	Багатостороння	Північ
Угода про Транс-Тихоокеанське стратегічне економічне партнерство (TPSEP)	2005	6	Багатостороння	Північ
Європейська асоціація вільної торгівлі – Україна	2010	7	Багатостороння з третьою стороною	Північ
Австралія-Японія	2014	7	Двостороння	Північ-Північ

Джерело: складено автором за даними [3; 7]

чає центральну роль у лібералізації прикордонних бар'єрів в торгівлі. У післявоєнні роки центральним у торговій лібералізації було взаємне зниження тарифів між індустріальними країнами в межах ГАТТ на базі принципу найбільшого сприяння. На початку ХХІ століття лібералізація торгових бар'єрів стала здебільшого односторонньою (для країн, що розвиваються), тоді як розвинені країни зосереджують увагу на врегулюванні внутрішніх законів, що перешкоджають інтеграції ринків товарів, послуг та інвестицій. Таким чином, зменшується роль багатосторонніх переговорів у зниженні торгових бар'єрів і зростає роль двосторонніх міждержавних економічних відносин, нових багатосторонніх угод про вільну торгівлю (УВТ). Наприклад, в Азійському регіоні у 2000 та 2015 рр. кількість двосторонніх угод про вільну торгівлю, нотифікованих у СОР становила 9 та 96 відповідно, а багатосторонніх угод, містячи міжрегіональні – 5 та 38 відповідно [6]. Окрім того, світова економіка вже не є біполярною з лідерами США та ЄС, і рівнозначної ваги набувають Китай, Бразилія, Індія та інші країни. І оскільки глобалізація не втрачає темпів просування, СОР зберігає своє значення, але більше як багатостороння установа з контролю за дотриманням норм, принципів і правил торгівлі.

Розглядаючи другий підхід до суті зони вільної торгівлі (як регіональної угоди), слід визначити поняття самого регіоналізму. Регіоналізм описаний у Словнику термінів торговельної політики, як «дії урядів щодо лібералізації або сприяння торгівлі на регіональній основі, іноді через зони вільної торгівлі або митні союзи».

У контексті СОР регіональні торгові угоди (РТУ) можуть бути укладеними між країнами, які не обов'язково належать до однієї географічної області. Також ці угоди поглиблюються за змістом, оскільки положення СОР стосуються конкретних умов лібералізації торгівлі з РТУ [7].

Усі РТУ в СОР об'єднують те, що вони є взаємними (reciprocal) торговельними угодами між двома або кількома партнерами. Вони включають в себе угоди про вільну торгівлю і митні союзи, нотифіковані відповідно до статті XXIV: 7 ГАТТ 1994 та пункту 2 (с) Дозвільної клаузули (Enabling Clause, що офіційно називається «Рішення про диференційоване і більш сприятливе ставлення, взаємність та більш повну участь країн, що розвиваються» прийняте в межах ГАТТ 1979 року), й угоди про економічну інтеграцію відповідно до статті V: 7 ГАТС.

Прискореному розвитку зон вільної торгівлі як складових процесу регіоналізації, сприяють множинність і складність інтересів країн різних регіонів, нерівномірний розвиток і різна економічна вага і відповідно пріоритети в багатосторонніх переговорних процесах. Вони є поширеним засобом лібералізації і альтернативою глобалізації. Такі угоди укладаються між так званими «натуральними торговельними партнерами» (natural trade partners), під якими розуміються сусідні країни, що мають порівняльний рівень економічного розвитку, та багатосторонні торговельні угоди між країнами одного регіону.

Члени СОР зобов'язані нотифікувати в організації регіональні торгові угоди, в яких вони беруть участь. Багато країн – членів СОР продовжують переговори щодо нових двосторонніх та багатосторонніх РТУ. Наприклад, переговори в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні щодо Трансокеанського Партнерства (Trans-Pacific Partnership Agreement) в яких залучено 12 сторін; в Азії між членами АСЕАН і шістьма іншими країнами-членами СОР, з якими

АСЕАН має чинні угоди (Регіональна угода про всеосяжне партнерство, РСЕР); Тихоокеанський альянс в Латинській Америці між Чилі, Колумбією, Мексикою і Перу. Такі багатосторонні угоди, після набрання чинності, можуть зменшити так званий “spaghetti bowl” або нагромадження РТУ, особливо якщо вони замінюють існуючі двосторонні угоди і виробляють загальні правила (наприклад, для правил походження), які повинні застосовуватися всіма сторонами угоди [7].

Коли член СОР укладає регіональну угоду, в межах якої надає більш вигідні умови торгівлі, він керується принципом недискримінації, визначеним в Статті I ГАТТ і Статті II ГАТС. Тобто країнам СОР дозволяється брати участь у таких угодах, але мають враховуватися три групи правил:

- пункти 4 до 10 статті XXIV ГАТТ (як визначено в Домовленості про тлумачення статті XXIV ГАТТ 1994) передбачають формування і функціонування митних союзів і зон вільної торгівлі, що охоплюють торгівлю товарами;

- дозвільна клаузула (Enabling Clause) (тобто Рішення про диференційований і більш сприятливий режим, взаємність і повну участь країн, що розвиваються), що відноситься до преференційних торгових угод між країнами, що розвиваються;

- Стаття V ГАТС регулює укладення торгових угод у галузі торгівлі послугами як розвинених, так і країн, що розвиваються [7].

Інші не узагальнені преференційні схеми, наприклад, односторонні (non-reciprocal) преференційні угоди, що мають розвинені і країни, що розвиваються, вимагають відмови учасників від правил СОР. Такі відмови потребують схвалення трьох четвертей голосів членів СОР. Прикладами є угода США – Акт економічного відновлення Карибського басейну (CBERA), Карибсько-Канадська торгова угода (CARIBCAN), в якій Канада надає односторонній безмитний доступ до свого ринку для деяких груп товарів, Преференційна угода між Туреччиною та Боснією і Герцеговиною, Партнерська угода ЄС та Африки, Карибів та Океанії (ACP-EC Partnership Agreement).

Моніторинг створення, діяльності та ліквідації регіональних інтеграційних об'єднань держав здійснюється підрозділом СОР – Комітетом із регіональних торговельних угод. Його статистика свідчить, що починаючи з середини 90-х рр. світова економіка характеризується відчутним зростанням числа регіональних торгових угод. Станом на 2016 р. у ГАТТ / СОР було нотифіковано 625 торгових угод, із яких реально функціонують 419. Більшість таких угод – це зони вільної торгівлі: з чинних угод на них припадають 90%, а на митні союзи-10%. Загалом бажання країн утворювати РТУ було викликано їх прагненням стимулювати економічне зростання за рахунок надання членам поліпшеного доступу до ринків, використання ефекту масштабу, залучення прямих іноземних інвестицій на об'єднаний ринок, ефектів переливу технологій.

**Висновки.** Отже, об'єктивною причиною створення зон вільної торгівлі, митних та економічних союзів є процеси, що проходять у світовій економіці, що характеризуються інтернаціоналізацією виробництва, та, як наслідок, прискорення формування регіональних торговельно-економічних угруповань. Країни-сусіди все більше націлені на об'єднання ресурсів, засобів та зусиль для проведення скоординованої сумісної економічної політики. За допомогою зон вільної торгівлі вирішуються питання доступу до стратегічних ринків, тому географічна близькість



партнерів часто необов'язкова, на відміну від більш складних форм міжнародної інтеграції, що вимагають наявності спільних кордонів.

Домовленості в межах ГАТТ / СОТ формують багатосторонню систему основних вимог щодо формування та функціонування зон вільної торгівлі.

1. СОТ дозволяє створення таких зон як виняток із режиму найбільшого сприяння (поряд зі створенням митних союзів, веденням прикордонної торгівлі, торговими преференціями для менш розвинених країн). У цих випадках країни-учасниці мають більш сприятливі умови для розвитку взаємної торгівлі порівняно з умовами для третіх країн.

2. Такі угоди члени СОТ повинні укладати лише з іншими країнами-членами, тоді як із третіми країнами – тільки як виняток, хоча на практиці ця вимога виконується не повністю.

3. Перехід до вільної торгівлі має стимулювати торгівлю між відповідними країнами і не створювати додаткових бар'єрів для третіх країн. Регіональні угоди повинні доповнювати принципи формування багатосторонньої торговельної системи в межах СОТ, а не протиставлятися їй.

4. Вільна торгівля товарами і послугами повинна бути взаємною і охоплювати основну частину товарообігу між сторонами, включно з основними секторами економічної діяльності.

5. Перехід до ЗВТ повинен здійснюватися протягом «доцільного» періоду часу, який може перевищувати 10 років лише у виняткових випадках. Вважається, що це достатній термін, щоб більша частина національних виробників адаптувалися до нових умов конкуренції.

Основними проблемами в зонах вільної торгівлі є регулювання між законодавством держави, угодою та принципами СОТ. На регуляторному рівні існують такі негативні тенденції:

– Збільшення кількості регіональних торговельних угод, в поєднанні з укладаннями двосторонніх угод про вільну торгівлю, створили явище дублювання членства (*overlapping membership*). Оскільки кожна угода прагне розвивати свій власний внутрішній торговий режим, стало частим співіснування в одній країні різних торгових правил, що застосовуються до різних партнерів. Це може ускладнити торговельні потоки витратами для трейдерів у виконанні декількох наборів правил торгівлі.

– Угоди про зону вільної торгівлі можуть доповнювати багатосторонню торговельну систему, але вони мають дискримінаційний характер через відхід від принципу найбільшого сприяння, основи системи багатосторонньої торгівлі. Таким чином, збільшується ризик невідповідностей у правилах і процедурах серед самих торгових угод. Це може привести до нормативної плутанини, спотворенню регіональних ринків, а також серйозних проблеми реалізації, особливо там, де є дублювання регіональних торговельних угод.

– Угода між державами у сфері створення вільної торгівлі не має суперечити національному законодавству, а має сприяти рішенням національних інтересів країни. Тому законодавство країн-членів і угода про зону вільної торгівлі мають взаємодоповнювати один одного. Регіональні угоди не скасовують правила встановлені СОТ, а створюють нові кордони торгового регулювання, які часто бувають не сумісні між собою. Насамперед це стосується таких сфер регулювання як санітарні норми і технічні регламенти. Саме вони є найбільш складними для подолання торговими бар'єрами. Усе це призводить до того, що створюються нові торгові перешкоди не між різними країнами, а вже між зонами вільної торгівлі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Baier S., Bergstrand J., Egger, P. Do economic integration agreements actually work? Issues in understanding the causes and consequences of the growth of regionalism / S. Baier. *World Economy*. – Vol. 31(4). – 2008. – P. 461–497.
2. Tan Song Chuan. Challenges to multilateralism free trade agreements / Tan Song Chuan. *Asia Europe Journal*. – Vol. 2. – Marc, 2004. – P. 121–132.
3. UNCTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>.
4. Максаковский В. Географическая картина мира. Пособие для вузов Кн. I : Общая характеристика мира. Глобальные проблемы человечества / В. Максаковский. – 4-е изд., испр. и доп. – М. : Кн.1. – 2008. – 495 с.
5. Baldwin R. Multilateralizing Regionalism : Spaghetti Bowls as Building Blocks on the Path to Global Free Trade / R. Baldwin. *The World Economy*, 2006. – 518 p.
6. Asia regional integration center. Free trade agreements [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://aric.adb.org/fta-trends-by-geographic-area-wto-plurilateral>.
7. World Trade Organization. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/scope\\_rta\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/scope_rta_e.htm).

УДК 339.9:659

**Іваненко Л.М.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри «Маркетинг»**Донецького національного університету імені Василя Стуса*

## ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПТУ ГЛОБАЛЬНОГО БРЕНДИНГУ

Стаття присвячена вивченню тенденцій та основних особливостей сучасного глобального брендингу та визначенню ролі брендів портфелів для підвищення конкурентоспроможності ТНК. Визначено, що роль брендів у формуванні конкурентоспроможності ТНК полягає у формуванні бар'єрів для освоєння конкурентами певної ринкової ніші, полегшенні компанії пережити глобальні фінансово-економічні кризи без додаткових витрат та дистанціюванні свого товару від конкурентів. Запропоновано низку принципів, яких мають дотримуватись країни, що розвиваються та транзитивні економіки (до яких віднесено і Україну) під час розробки концепту глобального брендингу: аналіз впливу країни походження бренду на сприйняття споживачами; розуміння того факту, що якщо товар має прийнятну для споживачів ціну та високу утилітарність, то він буде позитивно прийнятий на глобальному ринку; формування альянсів для просування брендів на глобальний ринок.

**Ключові слова:** глобальний брендинг, транснаціональні корпорації (ТНК), брендів портфелі, маркетинговий інструментарій, ребрендинг.

### ИВАНЕНКО Л.М. ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНЦЕПТА ГЛОБАЛЬНОГО БРЕНДИНГА

Статья посвящена изучению тенденций и основных особенностей современного глобального брендинга, а также определению роли брендовых портфелей для повышения конкурентоспособности ТНК. Определено, что роль брендов в формировании конкурентоспособности ТНК заключается в формировании барьеров для освоения конкурентами определенной рыночной ниши, облегчении компании пережить глобальные финансово-экономические кризисы без дополнительных расходов и дистанционирования своего товара от конкурентов. Предложен ряд принципов, которых должны придерживаться развивающиеся страны и транзитивные экономики (к которым отнесена и Украина) при разработке концепта глобального брендинга; анализ влияния страны происхождения бренда на восприятие потребителями; понимание факта, что если товар имеет приемлемую для потребителей цену и высокую утилитарность, то он будет положительно принят на глобальном рынке; формирование альянсов для продвижения брендов на глобальный рынок.

**Ключевые слова:** глобальный брендинг, транснациональные корпорации (ТНК), брендовые портфели, маркетинговий інструментарій, ребрендинг.

### Ivanenko L.M. BASIS OF GLOBAL BRANDING CONCEPT FORMING

The article is devoted to the tendencies and the main features of modern global branding studying and definition of brand portfolios role for the increase of TNC competitiveness. It is defined that the role of brands for TNC competitiveness forming is in barriers for competitors creating, relief of company to survive in global financial and economic crisis without additional costs and its products distancing from competitors. It is proposed the row of principles, which have developing and transitive countries comply, (which include Ukraine) during creation of global brand concept: analysis of the brand's country of origin influence on the consumers perception; understanding the fact if the product has the acceptable for customers price and high level of utility, it would be accepted on the global market; alliances forming for brands promoting on the global market.

**Keywords:** global branding, transnational companies (TNC), brand portfolios, marketing instruments, rebranding.

**Постановка проблеми.** Сучасні процеси всеосяжної глобалізації реалізуються за рахунок зростання та розширення діяльності транснаціональних корпорацій (далі – ТНК), конкуренції між ними, стандартизації маркетингового інструментарію та зменшення витрат. Одним із інструментів підвищення конкурентоспроможності ТНК в сучасних умовах є зростання вартості брендів портфелів. За останні два десятиліття глобальний брендинг для ТНК став інструментом формування конкурентних переваг.

Розвиток глобального ринку товарів і послуг та загострення конкуренції між виробниками, посередниками та експортерами сприяє зміні концепції глобального брендингу в стратегіях ТНК з урахуванням тенденцій соціалізації, постіндустріалізації міжнародної економіки та перехід економік, що розвиваються від стадії виробництва до стадії споживання.

Сфера інтелектуальної власності також характеризується тенденцією підвищення капіталізації глобальних брендів. Саме тому актуальність нашого дослідження обумовлюється необхідністю вивчення досвіду всесвітньовідомих ТНК в галузі формування конкурентоспроможності глобальних брендів. Цінність такого досвіду важко переоцінити особливо у сфері нарощування капіталізації брендів портфелів, а саме в контексті зростання конкурентоспро-

можності українських брендів і стимулювання їхньої інтеграції у глобальний економічний простір.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Концепт брендингу не є новим для наукового простору і йому присвячено значну кількість робіт. Необхідно відзначити, що активного розвитку він отримав серед зарубіжних науковців. Найвідомішими вченими в цій галузі є Д. Аакер [1], роботи якого присвячено визначенню вартості сили бренду та формуванню його вартості. П. Фелдвік [2] досліджує бренд у розрізі його потенційної капіталоемності, С. Кумберг [3] вивчає теоретичні та концептуальні основи сучасного брендингу.

Серед вітчизняних науковців доцільно відзначити роботи О. Штовби [4], С. Велешука [5] і Т. Кузьменка [6], коло наукових інтересів яких концентрується на ролі брендингу в підвищенні конкурентоспроможності вітчизняних експортоорієнтованих виробників.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у вивченні тенденцій, основних особливостей сучасного глобального брендингу та визначенні ролі брендів портфелів для підвищення конкурентоспроможності ТНК.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Глобальна фінансово-економічна криза обумовила неаб-



хідність пошуку нових стандартів управління, стала фактором прискорення зростання ринкової капіталізації та інвестиційної привабливості ТНК. Важливим фактором підвищення конкурентоспроможності ТНК визначено портфелі брендів.

На сьогодні бренди є цінним нематеріальним активом, а підвищення їхньої ролі у стратегіях корпорацій пов'язано з розвитком інформаційних технологій. Також важливо відзначити формування та розвиток в останні десятиліття мультибрендових ТНК, які виникли внаслідок транскордонних поглинань та злиттів. Визначено роль брендів у формуванні конкурентоспроможності ТНК:

1) формування бар'єрів для освоєння конкурентами певної ринкової ніші;

2) полегшення компанії пережити глобальні фінансово-економічні кризи без додаткових витрат;

3) дистанціювання свого товару від товарів – конкурентів.

Нематеріальна основа та масштаби функціонування брендів (маються на увазі саме ті, які оперують у масштабах глобальної економіки) обумовлюють складність управління ними та оцінювання їхньої вартості. Незважаючи на величезну кількість робіт як вітчизняних, так і зарубіжних авторів [1–6], присвячених дослідженню вартості брендів портфелів, а саме визначенню цінності нематеріальної складової, до сих пір не існує єдиного, унікального підходу до оцінки вартості глобального бренду.

Далі представлено найуспішніші глобальні бренди та їх вартість у 2015–2016 рр. (таблиця 1). Дані, наведені в таблиці, демонструють зростання вартості глобальних брендів. Найбільший темп приросту вартості демонструє бренд “Wells Fargo” (26%). Щодо бренду “Walmart”, то його вартість у 2016 р. порівняно з

2015 р. зменшилась на 5% і склала 53,7 млрд дол. Незважаючи на зменшення вартості одного бренду, загалом представлені глобальні бренди демонструють тенденцію щорічного зростання їхньої вартості, що обумовлює необхідність вивчення їхнього досвіду для українських виробників, орієнтованих на глобальний ринок.

Для порівняння наведено вартість найуспішніших українських брендів у 2015 р. (рис. 1).

У 2015 р., за наведеними даними, найдорожчим українським брендом став бренд “Morshinska”, вартість якого оцінено в 445 млн дол. Порівняно з глобально відомими брендами його вартість навіть не сягає вартості останнього в наведеному списку найдорожчих брендів. Однак представлені українські бренди є відомими на ринках регіонального масштабу і мають достатньо потужний потенціал для виходу на глобальний ринок.

Вивчивши особливості глобальних брендів, отримано такі висновки:

– вартість бренду найчастіше перевищує вартість усіх матеріальних активів ТНК;

– темпи зростання вартості глобальних брендів значно коливаються (про що свідчать дані в таблиці 1);

– якщо аналізувати вартість брендів у галузевому розрізі, то найдорожчими є бренди високотехнологічних галузей і телекомунікацій.

Щодо українських брендів, то найуспішнішими є бренди напоїв та кондитерських виробів. Телекомунікаційну сферу представляє лише бренд “Life”, який за вартістю посів у 2015 р. 8 місце з показником 198 млн дол. Щодо високотехнологічної продукції, українські бренди не представлені серед десяти найуспішніших, що є негативною тенденцією, тому що саме присутність на глобальному ринку високотехнологічної продукції свідчить про високий рівень конкурентоспроможності економіки певної країни.

Успіх розвинених країн у створенні глобальних брендів обумовлюється тим, що саме вони стали їх засновниками, крім того, вони запроваджують успішний ребрендинг, що дозволяє не лише утримувати лідерські позиції на ринках, а й освоювати нові сегменти та регіони. Щодо країн, що розвиваються та транзитивних економік (до яких належить і Україна), вони в основному експортують ресурси, не зосереджуючи увагу на експорті високотехнологічної продукції та створенні в цій сфері конкурентоспроможних брендів, що певною мірою пояснює невисокий рівень їх глобальної конкурентоспроможності.

Далі представлено рейтинг найбільш конкурентоспроможних країн світу на глобальному рівні (таблиця 2).

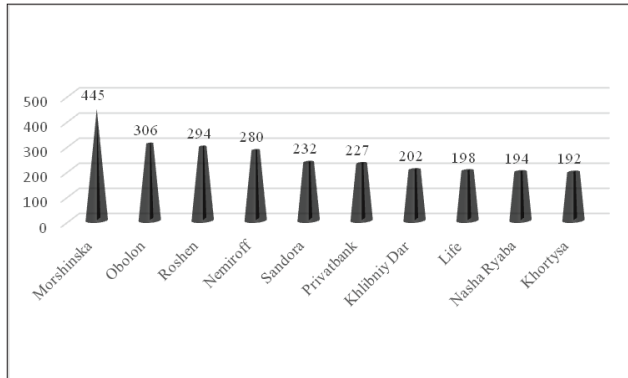


Рис. 1. Вартість українських брендів у 2015 р., млн дол.

Джерело: складено автором на основі [8]

Вартість глобальних брендів у 2015–2016 рр., млрд дол.

Таблиця 1

Ранг	Бренд	Вартість бренду у 2015 р., млрд дол.	Вартість бренду у 2016 р., млрд дол.	Темп приросту, %
1	Apple	128,3	146	14
2	Google	76,7	94,2	23
3	Samsung	82	83,2	2
4	Amazon.com	56,1	69,6	24
5	Microsoft	67,1	67,2	0
6	Verizon	59,8	63,1	5
7	AT&T	58,8	59,9	2
8	Walmart	56,7	53,7	-5
9	China Mobile	48	49,8	4
10	Wells Fargo	34,9	44,2	26

Джерело: складено автором на основі [7]

Таблиця 2  
Індекс глобальної конкурентоспроможності  
у 2016 р.

Ранг	Країна	Індекс
1	Швейцарія	5,8
2	Сінгапур	5,7
3	США	5,7
4	Нідерланди	5,6
5	Німеччина	5,6
6	Швеція	5,5
7	Великобританія	5,5
8	Японія	5,5
9	Гонконг	5,5
10	Фінляндія	5,5
85	Україна	4

Джерело: складено автором на основі [9]

У таблиці 2 наведено першу десятку країн-лідерів за рівнем глобальної конкурентоспроможності і для порівняння відображено місце та індекс України в цьому рейтингу (85 місце, індекс дорівнює 4,0). У цьому дослідженні не проаналізовано методику розрахунку наведеного показника, а надано кінцевий результат на основі якого формулюються висновки щодо місця України в глобальному ринковому просторі. Найближчими сусідами в рейтингу є Намібія (84 місце) та Греція (86 місце).

Вище в роботі було акцентовано увагу на тому, що українські виробники концентруються на галузях, які не формують значну частку доданої вартості (маємо на увазі бренди напоїв та кондитерських виробів). Тоді як розвинені країни виходять на глобальний ринок із брендами високотехнологічних галузей.

Можна запропонувати низку принципів, яких мають дотримуватися країни, що розвиваються та транзитивні економіки під час розробки концепту глобального брендингу:

1) аналіз впливу країни походження бренду на сприйняття споживачами;

2) сприйняття факту, якщо товар має прийнятну для споживачів ціну та високу утилітарність, то він буде позитивно прийнятий на глобальному ринку;

3) формування альянсів для просування брендів на глобальний ринок.

Підвищена увага ТНК до розширення брендового портфелю обумовлюється об'єктивною необхідністю міжнародного брендингу для деяких ринків, що визначається розвитком глобальних комунікацій та діяльністю ТНК; наявністю однакових сегментів на ринку та зростанням лояльності споживачів до глобальних брендів.

Для створення та ефективного функціонування глобальних брендів ТНК слід урахувувати як локальні особливості, так і глобальні тенденції, що відбуваються у глобальному економічному просторі. Важливо відзначити, що інструментарій просування глобальних та локальних брендів майже не відрізняється, проте на практиці спостерігаються кон'юнктурні відмінності, різниця в поведінці споживачів на ринках, національному законодавстві та підходах до маркетингу.

Однак слід відзначити низку факторів, які стримують зростання бренду до глобальних масштабів:

1) неможливість досягнення повномасштабної економії, тому що локальні програми, як правило, є більш ефективними та менш витратними порівняно з адаптацією та імпортуванням їх глобальних варіантів;

2) недостатність ресурсів та інформації для розробки оптимальної стратегії;

3) фундаментальні відмінності між ринками.

Таким чином, одним із ключових факторів успішності бренду на глобальному ринку є грамотне та ефективне використання інструментарію оцінки його вартості. За кордоном найбільш широкого використання отримали методики прогнозування вартості бренду (Brand Equality Ten, Brand Assets Valuator, Brand Dynamics, Brand Capital), однак їх недолік полягає в тому, що вони використовують велику кількість не фінансових індикаторів, які складно формалізувати. Більш ефективними є витратні методи (розрахунок витрат на заміщення бренду), методики доходів (майбутніх доходів по акціям), а також модель оцінки вартості Interbrand [10].

Ця методика враховує такі складові:

– фінансові показники, які отримала ТНК у результаті продажів брендової продукції;

– роль бренду у процесі прийняття рішення про покупку;

– внесок бренду в майбутній прибуток, тобто лояльність споживачів.

Для отримання місця в рейтингу ста найуспішніших брендів (за методикою InterBrand) ТНК має відповідати низці вимог. Бренд має упізнаватися за межами базової цільової аудиторії, фінансові результати мають бути у відкритому доступі та не менше третини продажів повинні приходиться на міжнародний ринок (країни трьох різних континентів), тому не всі успішні бренди локального масштабу потрапляють до рейтингу «Топ 100» (за методикою InterBrand).

Окрім оцінки вартості глобального бренду важливу роль у формуванні його концепту відіграє позиціонування, метою якого є відображення бренду у свідомості споживачів так, щоб ТНК отримала максимально можливий прибуток. Завдяки позиціонуванню бренд завойовує бажані стратегічні позиції на ринку. Для прийняття рішення щодо позиціонування глобального бренду важливо дослідити конкурентне середовище (тобто визначити приналежність до товарної категорії). Крім того, необхідно визначити конкурентні розбіжності та збіги. Яскравим прикладом у цьому випадку є шведська фірма ІКЕА, яка набула популярності серед молодих, чуттєвих до ціни людей. Ціни такої компанії є нижчими на 20–30% від цін конкурентів.

Загалом грамотно розроблена стратегія глобального брендингу дозволяє прогнозувати розвиток брендів портфелів ТНК у довгостроковій перспективі, стимулює вихід товарів на нові ринки, сприяє мінімізації часу і витрат на просування. Правильно розроблена стратегія дає можливість сформулювати концепцію та пропозицію товару, що допомагає обрати оптимальну систему управління брендом у глобальному масштабі.

Основні відмінності українських брендів від глобальних полягають у тому, що останні базуються на специфіці країни-виробника, орієнтуються на соціальні проблеми (тоді, як українські бренди не концентруються на таких аспектах), використовують різні методи просування, враховуючи невідзначеності та екологічні ризики, користуються послугами PR – агенцій (тоді, як українські бренди часто не мають таких можливостей), орієнтуються на довгострокове використання бренду, бренд – лідерство, розвиток бренду та удосконалення товару.

Як зазначалося раніше, проблема виходу українських брендів на глобальний ринок є достатньо

актуальною, тому що для підвищення рівня конкурентоспроможності на глобальному рівні експорторієнтований бізнес має функціонувати під власним брендом. Встановлено, що основними проблемами для вітчизняного бізнесу на глобальному ринку є певною мірою незрозумілість більшості українських брендів серед зарубіжних споживачів, брак підтримки брендів на споживчому рівні (тобто супровід товару лише до рівня дистрибуторів), неготовність деяких брендів до сертифікації та стандартизації та брак справжньої підтримки експортерів на державному рівні.

**Висновки.** Отже, глобальна фінансово-економічна криза обумовила необхідність пошуку нових стандартів управління та стала фактором прискорення зростання ринкової капіталізації ТНК. Важливим фактором підвищення конкурентоспроможності ТНК визначено портфелі брендів. Визначено, що роль брендів у формуванні конкурентоспроможності ТНК полягає у: формуванні бар'єрів для освоєння конкурентами певної ринкової ніші; полегшенні компанії пережити глобальні фінансово-економічні кризи без додаткових витрат; дистанціюванні свого товару від товарів-конкурентів.

На основі дослідження особливостей глобальних брендів отримано такі результати: вартість бренду найчастіше перевищує вартість усіх матеріальних активів ТНК; темпи зростання вартості глобальних брендів значно коливаються; якщо аналізувати вартість брендів у галузевому розрізі, то найдорожчими є бренди високотехнологічних галузей і телекомунікацій.

Запропоновано низку принципів, яких мають дотримуватись країни, що розвиваються та транзитивні економіки (до яких віднесено і Україну) під час розробки концепту глобального брендингу: ана-

ліз впливу країни походження бренду на сприйняття споживачами; сприйняття факту, якщо товар має прийнятну для споживачів ціну та високу утилітарність, то він буде позитивно прийнятий на глобальному ринку; формування альянсів для просування брендів на глобальний ринок.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аакер Д. Создание сильных брендов / А. Дэвид. – М. : Издательский дом Гребенникова, 2003. – 440 с.
2. Feldwick P. Do we really need brand equity / P. Feldwick // The Journal of brand management, 1996. – Vol. 4 (№ 1). – P. 9–28.
3. Кумберг С. Брэндинг [пер. с англ.]. – М. : «Вильямс», 2003. – 174 с.
4. Штовба О. Товарний брендинг підприємств та шляхи забезпечення його ефективності / О. Штовба // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://urla.ru/100009Qc>.
5. Велешук С. Бренд-менеджмент в стратегічному розвитку підприємств / С. Велешук // Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (легка промисловість). – Київський національний університет технологій та дизайну, Київ, 2008. – 22 с.
6. Кузьменко Т. «Бренд» як складний правовий засіб індивідуалізації учасників цивільного обороту товарів, послуг / Т. Кузьменко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://urla.ru/100009Q7>.
7. The annual report on the world's most valuable brands 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://brandfinance.com/images/upload/global\\_500\\_2016\\_for\\_print.pdf](http://brandfinance.com/images/upload/global_500_2016_for_print.pdf).
8. UkrBrand 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mppconsulting.com.ua/ukrbrand/ukrbrand2015.pdf>.
9. GCI Global Competitiveness Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index/competitiveness-rankings/>.
10. InterBrand Methodology [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://interbrand.com/best-brands/best-global-brands/methodology/>.

УДК 339.92(477)

**Никифорак О.Я.***кандидат економічних наук,  
асистент кафедри міжнародної економіки  
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича***Кузьмук І.Я.***кандидат економічних наук,  
асистент кафедри  
економічної теорії, менеджменту та адміністрування  
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

## ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЕКОНОМІЧНОЇ СПІВПРАЦІ В МЕЖАХ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС

У статті розглянуто основні напрями економічної співпраці між Україною та країнами ЄС. Проаналізовано Угоду про асоціацію між Україною та ЄС, визначено її переваги та недоліки. Оцінено можливі сценарії подальшого розвитку співпраці.

**Ключові слова:** природний газ, електроенергія, нафта, торгівля послугами, транзит, реформи, експорт, імпорт.

### **Никифорак А.Я., Кузьмук И.Я. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В РАМКАХ СОГЛАШЕНИЯ ОБ АССОЦИИИ МЕЖДУ УКРАИНОЙ И ЕС**

В статье рассмотрены основные направления экономического сотрудничества между Украиной и странами ЕС. Проанализированы Соглашение об ассоциации между Украиной и ЕС, определены ее преимущества и недостатки. Оценены возможные сценарии дальнейшего развития сотрудничества.

**Ключевые слова:** природный газ, электроэнергия, нефть, торговля услугами, транзит, реформы, экспорт, импорт.

### **Nykyforak O.Y., Kuzmuk I.Y. THE MAIN DIRECTIONS OF ECONOMIC COOPERATION WITHIN THE FRAMEWORK OF THE ASSOCIATION AGREEMENT BETWEEN UKRAINE AND THE EU**

The main directions of economic cooperation between Ukraine and the EU countries are reviewed. Association Agreement between Ukraine and the EU is analyzed, its advantages and disadvantages are identified. The possible scenarios of further development of cooperation are estimated.

**Keywords:** natural gas, electricity, oil, trade services, transit, reforms, export, import.

**Постановка проблеми.** Питання інтеграційного вибору було важливою частиною стратегії національного розвитку України із самого початку існування країни як суверенної держави. Геополітично Україна перебуває між великими інтеграційними об'єднаннями: Європейським Союзом (далі – ЄС) на заході й об'єднаннями країн пострадянського простору на сході, найважливішими з яких є Євразійський економічний союз (ЄАЕС) і Співдружність незалежних держав (СНД). Відносини України із цими об'єднаннями із часом розширювалися, однак участь країна взяла лише в зоні вільної торгівлі СНД, до якої вона вступила у 2011 р. З одного боку, бажання зайняти своє положення у світовій економіці й реформувати національну систему господарювання було мотивом зближення країни з державами ЄС. З іншого, глибокий структурний взаємозв'язок з економіками країн пострадянського простору, а також ряд соціокультурних факторів не дозволяли Україні значно дистанціюватися від співробітництва з Росією й іншими країнами СНД.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Тема зовнішньоекономічного співробітництва України і ЄС досить розроблена. Дослідженням можливих форм організації економічних відносин України і ЄС займався Центр європейських політичних досліджень CEPES (зокрема, І. Газизуллін, М. Люке, Д. Мюллер-Йентш, В. Нанівська, В. Пятницький, Р. Швайкерт, А. Шнайдер, О. Шумило Т. Едвардс, М. Емерсон), Центр соціальних та економічних досліджень CASE (зокрема, Р. Антжак, М. Дабровський, М. Малижєвська, І. Орлова, С. Таран), дослідницька організація ECORYS. Проблема інтеграційного вибору України між зближенням із ЄС та з ЄАЕС, і можливі

наслідки розв'язання цієї проблеми досліджені у працях: М. Акимової, А. Анісімова, І. Барановської, М. Бугрія, Л. Вардомського, Е. Винокурова, П. Гайдучького, В. Гейца, Є. Герасимової, С. Глазьева, Т. Голикової, М. Гусева, А. Єрмолаєва, Я. Жалило, Д. Куваліна, С. Кулика, А. Лібмана, В. Мунтіяна, І. Панової, Л. Шинкарук, Т. Шинкаренко.

**Постановка завдання.** Виявити й систематизувати основні напрями економічного співробітництва, закріплені в межах Угоди про асоціації між Україною і ЄС.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Угоду умовно можна поділити на дві частини – політичну й економічну. До політичної частини належать розділи: 1 – загальні принципи; 2 – політичний діалог і реформи, політична асоціація, співробітництво й конвергенція у сфері зовнішньої політики й безпеки; 3 – юстиція, воля й безпека; 7 – інституціональні, загальні й заключні положення. Ті ж, три із семи розділів, що залишилися, належать до сфери економіки: розділ 4 – торгівля й питання, пов'язані з торгівлею; розділ 5 – економічне й галузеве співробітництво; розділ 6 – фінансове співробітництво й положення із боротьби із шахрайством [1]. Саме економічна частина Угоди детально пророблена й найбільш важлива в поглибленні інтеграційного співробітництва між Україною і ЄС, оскільки покликана дати українській економіці нові можливості для росту й розвитку.

Ще раз підкреслимо, що інтеграція між Україною і ЄС формується за моделлю асиметричної глибокої та всеосяжної зони вільної торгівлі.

З авторського погляду, всі зміни, які спричиняє вступ у чинність Угоди, можна розділити на п'ять ключових напрямів:



- 1) формування зони вільної торгівлі товарами;
- 2) розширення торгівлі послугами;
- 3) регламентація торгівлі правами інтелектуальної власності;
- 4) регламентація торгівлі енергоносіями та співробітництво у сфері енергетики;
- 5) гармонізація законодавства України відповідно до правових норм ЄС.

Метою підписання Угоди заявлене створення зони вільної торгівлі товарами протягом перехідного періоду в максимум 10 років, починаючи з дати вступу Угоди в чинність (розділ 4, глава 1, стаття 25). Перелік мір і заходів, спрямованих на формування цієї зони, представлений у таблиці 1 [1].

**Таблиця 1**  
**Основні заходи, прийняті до виконання сторонами Угоди про асоціації між Україною і ЄС із метою створення зони вільної торгівлі товарами**

Захід	Посилання в тексті Угоди
Кожна сторона зменшує або скасовує ввізні мита	Розділ 4, глава 1, стаття 29
Забороняється застосування експортних мит, зборів та заходів	Розділ 4, глава 1, стаття 31
Забороняється субсидування експорту сільськогосподарських товарів	Розділ 4, глава 1, стаття 32
Сторонами взаємно надається національний режим	Розділ 4, глава 1, стаття 34
Забороняється вводити заходи, що обмежують експорт й імпорт товарів	Розділ 4, глава 1, стаття 35
Сторони прагнуть максимально спростити митні вимоги й формальності	Розділ 4, глава 5, стаття 76
Забороняється вводити адміністративні митні платежі, рівноцінні митам і зборам	Розділ 4, глава 5, стаття 84

Аналізуючи таблицю 1, можна зробити висновок, що одним із найважливіших результатів вступу Угоди в чинність повинно стати скасування ввізних мит, що теоретично дозволить українським товарам потрапити на європейські ринки на більш вигідних

умовах. Цьому ж повинно сприяти й закріплення застосування національного режиму. Однак, беручи до уваги основні статті українського експорту в ЄС, фактично ніяких істотних можливостей для розширення своєї присутності на європейських ринках в Україні не виникне.

Для цілого ряду сільськогосподарських товарів ЄС встановлені «квоти на імпорт», тобто граничні розміри безмитного ввезення. За оцінками експертів, під ці квоти підпадають не більше 10% українського експорту кукурудзи, 25% кондитерських виробів, 40% соків, 50% пшениці й т.д. Захищені подібним заходом у ЄС 40 товарних позицій, тоді як на Україні всього три – свинина, м'ясо птаха й цукор. Потенційно зростуть не фізичні обсяги експорту, а прибуток деяких українських сільськогосподарських експортерів. Що стосується українського сировинного експорту (руди, вугілля, деревина й ін.), те вже на час підписання Угоди імпорتنі мита на більшу частину цих товарних позицій не застосовувалися. Це стосується й продукції металургійного комплексу [2].

Пильна увага громадськості також була прикута до заборони субсидування експорту сільськогосподарських товарів. Однак у межах членства України в СОТ експортні субсидії де-юре також є забороненою формою захисту національних виробників. З іншого боку, експерти СОТ із першого років членства країни в організації говорили про те, що Україна застосовує так звану «внутрішню підтримку». Питання в експертів СОТ виникали також щодо субсидування виробництва виноградної продукції й економічної обґрунтованості встановлюваної регульованої ціни на цукор, зроблений із цукрового буряка (останнє фактично є питанням трактування умов коректування регульованих цін у зв'язку з надмірним рівнем інфляції) [3, с. 28]. Таким чином, Угода не накладає більше жорстких умов, чим Україна зобов'язалася дотримувати в межах СОТ.

Глава 2 розділу 4 Угоди регулює встановлення заходів із захисту внутрішнього ринку. В Угоді дуже чітко прописані випадки, коли такі заходи вводити



**Рис. 1. Види послуг, які відповідно до Угоди про асоціацію між Україною і ЄС підпадають під застосування національного режиму**

дозволено, а також процес проведення відповідних розслідувань і термінів дії цих заходів. Окремою частиною регламентуються можливості вживання захисних заходів на українському ринку легкових автомобілів відносно товарів, що походять із ЄС.

В Угоді також ідеться про розширення торгівлі послугами. До дочірніх підприємств, філій і представництв юридичних осіб обох сторін закріплюється застосування національного режиму, або режиму найбільшого сприяння, якщо йому надають перевагу (розділ 4, глава 6, стаття 88). Стаття 93 цієї ж глави декларує неприпустимість обмежень кількості поставальників послуг, загальної вартості угод, загального обсягу послуг і загальної кількості операцій. При цьому підкреслимо, що список видів послуг, яким надається національний режим, строго обмежений: він наведений на рис. 1 [1].

Як видно з рисунка 1, національний режим не надається, наприклад, поставальникам транспортних послуг, послуг електронної торгівлі, послуг зв'язку, освітніх послуг та ін. Поставальникам інших видів послуг лише гарантуються недискримінаційні умови роботи на ринках сторін.

У главі 9 розділу 4 Угоди, що регулює торгівлю правами інтелектуальної власності, акцент зроблений на способах захисту цих прав, її термінах, порядку судових розглядів. Настільки докладні умови прописані з кожного окремого виду об'єктів інтелектуальної власності, що, безсумнівно, пов'язане з тим, що Україна традиційно входить у список країн, де права інтелектуальної власності порушуються найчастіше [1].

Питання торгівлі енергетичними товарами й співробітництва у сфері енергетики стали одними із найбільш глибоко опрацьованих у межах Угоди. Вони відображені в главі 11 розділу 4 і главі 1 розділу 5. Відповідно до визначення, даному в статті 268, під енергетичними товарами в межах Угоди розуміють товари 3 груп: 2711 – природний газ, 2716 – електроенергію й 2709 – сиру нафту.

Статті 269, 270 й 271 Угоди містять ряд ключових умов із ціноутворення на енергетичні товари. По-перше, закріплюється ринковий механізм формування цін, заснований на співвідношенні попиту та пропозиції. По-друге, декларується незастосування будь-яких обмежувальних і заборонних заходів, зокрема і фіскального характеру, що відображаються в підвищенні ціни на експортований енергетичний товар порівняно з ціною на аналогічний товар на внутрішньому ринку. Що ж до транспорту й транспортування, то сторонами надається перевага спрощенню відповідних процедур (статті 272, 273). Також існує зобов'язання адаптації законодавства до Договору про заснування Енергетичного співтовариства 2005 р. До того ж, у статті 278 закріплений пріоритетний характер положень цього Договору перед положеннями Угоди й права ЄС [1]. Підписання Договору стало однією з перших серйозних спроб країн ЄС регламентувати енергетичну сферу країн Південно-Східної Європи й чорноморського регіону. Заявленою метою існування такого Співтовариства декларується впровадження внутрішньої енергетичної політики ЄС для створення юридично обов'язкової правової системи. Отже, Угода є наступною ланкою в інтеграції енергетичних ринків України і ЄС [4].

У статті 276 Угоди узгоджуються зобов'язання не зупиняти й не зменшувати транзит і транспортування енергетичних товарів у випадку суперечок між сторонами або із третіми сторонами. Цей пункт – одна із ключових вимог ЄС, що забезпечують йому максимально можливу енергетичну безпеку.

Взаємне співробітництво у сфері енергетики між Україною і ЄС містить у собі ряд напрямів, відображених у статті 338 Угоди. Найважливіші з них, на нашу думку, такі:

1. Модернізація й поступова інтеграція електроенергетичної системи України до європейської електроенергетичної мережі, створення нової енергетичної інфраструктури з метою диверсифікованості поставальників енергії.

2. Проведення реформ на основі правил і стандартів ЄС із метою розвитку конкурентоздатних, прозорих і недискримінаційних енергетичних ринків.

3. Сприяння енергоефективності й енергозбереженню відповідно до стандартів ЄС.

4. Активізація й посилення довгострокової стабільності й безпеки торгівлі енергетичними товарами, їхньої розвідки, видобутку, очищення, виробництва, зберігання, транспортування, транзиту, передачі, розподілу й збуту.

5. Сприяння взаємному інвестуванню у сферу енергетики й установленню привабливого стабільного інвестиційного клімату.

6. Розвиток і підтримка поновлюваної енергетики.

7. Науково-технічне співробітництво й обмін інформацією з метою розвитку й удосконалення технологій у сфері виробництва енергії, її транспортування й кінцевого споживання.

Крім того, у статті 339 Угоди декларується необхідність проведення реформ у вугільній промисловості [1].

Отже, можна констатувати, що в перспективі і з вступом у чинність Угоди Україні має бути більша робота зі зміни законодавства проведенню реформ, які повинні будуть наблизити енергетичний сектор країни до європейських стандартів.

Однією з найважливіших потенційних вигід для України може стати можливість розв'язки проблеми вкрай високої фізичної й моральної зношеності основних фондів її газотранспортної системи (далі – ГТС). За оцінками, на 2009 р. більше 70% загальної довжини газопроводів і близько 80% газоперекачувальних компресорних станцій відпрацювали понад 20 років, технічний стан більшості сховищ газу не відповідає вимогам до їхньої експлуатації. 85% основного устаткування, 62% свердловин і 84% спеціальних машин і механізмів на момент державної інвентаризації відпрацювали половину свого ресурсу. Усе це відображається в низькій ефективності роботи ГТС, більших супутніх втратах під час транспортування й високої імовірності аварій під час експлуатації [5].

Одним із найбільш витратних напрямів для України стане гармонізація законодавства країни відповідно до правових норм ЄС. Найважливішими у зв'язку з цим є впровадження в країні зведення європейських технічних стандартів як національних (розділ 4, глава 3, стаття 56) і максимальне зближення законодавства про санітарні й фітосанітарні міри (розділ 4, глава 4, стаття 64). Проте в межах Угоди заявлене зближення законодавства й в інших сферах – державних закупівлях (розділ 4, глава 8, стаття 153), конкуренції (розділ 4, глава 10, стаття 256), статистичному обліку (розділ 5, глава 5, стаття 356), охороні навколишнього середовища (розділ 5, глава 6, стаття 363), транспорті (розділ 5, глава 7, стаття 368), електронній комунікації (розділ 5, глава 14, стаття 394), захисту прав споживачів (розділ 5, глава 20, стаття 417) [1].

Саме введення європейських технічних стандартів викликає найбільшу стурбованість в українських

Таблиця 2

**Передумови й наслідки реалізації сценаріїв довгострокового економічного розвитку України відповідно до дослідження Всесвітнього економічного форуму**

Сценарії	Передумови реалізації	Наслідки
«Запуск Добрачного циклу»	<ul style="list-style-type: none"> <li>– високий попит на сировинні товари;</li> <li>– удосконалення державного управління;</li> <li>– зниження напруги у відносинах із Росією.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– високий рівень розвитку енергетики;</li> <li>– рух до енергетичної незалежності;</li> <li>– залучення інвестицій;</li> <li>– залучення нових технологій;</li> <li>– розвиток малих і середніх підприємств;</li> <li>– розвиток сільського господарства;</li> <li>– стабільність у розвитку національної економіки.</li> </ul>
«Загублений у застої»	<ul style="list-style-type: none"> <li>– високі ціни на енергоносії;</li> <li>– світовий попит на метали на мінімальному рівні через надмірність виробничих потужностей.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– зростання дефіциту бюджету;</li> <li>– демографічний спад;</li> <li>– нарощування заборгованості з метою погашення старих боргів;</li> <li>– виробничі проблеми в державних підприємств;</li> <li>– криза пенсійної системи.</li> </ul>
«Назад у майбутнє»	<ul style="list-style-type: none"> <li>– високі ціни на енергоносії;</li> <li>– збереження надмірності виробничих потужностей на тлі поновлення глобального економічного зростання.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– стратегічною галуззю стає сільське господарство;</li> <li>– залучення інвестицій у сільське господарство сприяє його модернізації;</li> <li>– малий і середній бізнес слабо розвивається;</li> <li>– економічне зростання відбувається на тлі зростання нерівності доходів населення.</li> </ul>

національних виробників. У країні функціонує безліч підприємств, які не працюють на експорт і постачають свою продукцію винятково на внутрішній ринок. Проте з початком дії європейських стандартів усі виробники повинні будуть або впровадити їх у виробництво, або закінчити свою господарську діяльність у зв'язку з невідповідністю виробленої ними продукції необхідним показникам якості [6].

Очікуваного зростання експорту України в країні ЄС не відбулося [7]. Через несприятливе економічне й політичне становище в Україні у 2014–2015 рр. фактично надання торговельних преференцій із боку ЄС не дало позитивного впливу на український експорт. Якщо у 2014 р. загалом його обсяг виріс на 1,5%, а позитивну динаміку показали 16 країн з 28, то за 2015 р. таку динаміку показали лише три країни: Словенія (незначні 1,8%), Данія (15%) і Мальта (655,6%, які характеризують не стільки реальне поглиблення торговельних відносин між країнами, скільки безпрецедентну активізацію українського бізнесу в частині застосування офшорних схем). У середньому в окремих країнах падіння експорту з України склало 20–30%, а загалом експорт у країни ЄС у 2015 р. упав на 23,3%.

Фахівці Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) у 2014 р. розробили три сценарії розвитку України залежно від стану зовнішніх умов і розвитку інституціонального середовища. Сутність цих сценаріїв розвитку й необхідні умови їхньої реалізації наведено в таблиці 2 [8, с. 22–31].

Як видно з таблиці 2, фахівці ВЕФ вважають, що перспективними галузями розвитку України можуть стати енергетика та/або сільське господарство. При цьому розвиток промисловості буде відбуватися набагато повільніше.

**Висновки.** Отже, ЄС є важливим торговельним партнером України; протягом останніх років частка країн ЄС у торгівлі й інвестиціях України зростає. Угода про асоціації між Україною і ЄС стала результатом еволюційного розвитку українсько-європейських відносин й об'єднало в собі різні напрями співпраці, раніше закріплені в ряді інших документів.

У структурі Угоди про асоціацію між Україною і ЄС можна виділити ряд важливих напрямів дво-

стороннього співробітництва, до числа яких входять: формування зони вільної торгівлі товарами, подальша лібералізація торгівлі послугами, розвиток торгівлі правами інтелектуальної власності, співробітництво у сфері енергетики й реформування українського законодавства відповідно до норм європейського права. Оцінювати потенційний вплив розширення співпраці в цих сферах необхідно з урахуванням наслідків національної української кризи.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Association Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and Ukraine, of the other part [Електронний ресурс] // Official Journal of the European Union. URL : [https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/association\\_agreement\\_ukraine\\_2014\\_enpdf](https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/association_agreement_ukraine_2014_enpdf) (дата звернення 29.01.2017).
2. Ткачев Ю. Украина – ЕС : Соглашение без иллюзий [Електронний ресурс] / Ю.Ткачев // Официальный сайт ИА «Агентство промышленной политики». URL : <http://minprom.ua/digest/131099.html> (дата звернення 29.01.2017).
3. Бринк Л. Страны СНГ и ВТО : вопросы сельскохозяйственной политики и государственной поддержки / Л. Бринк. – Рим : Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций, 2014. – 69 с.
4. Whose Energy Community? Treaty improvements urgently needed [Електронний ресурс] // Official site CEE Bankwatch Network URL : <http://bankwatch.org/bwmail/58/whose-energy-community-treaty-improvements-urgently-needed> (дата звернення 29.01.2017).
5. Концепція розвитку, модернізації й переоснащення газотранспортної системи України на 2009–2015 р. : [Постанова № 1417-р; прийнята Кабінетом міністрів України 21 жовт. 2009 р. : станом на 27 січ. 2017 р.] – Київ.
6. Котенко Е. Свободная (не)торговля с ЕС – первые плоды Украине от ассоциации [Електронний ресурс] / Е. Котенко // Официальный сайт «РИАНовости Украина». URL : <http://rian.com.ua/analytics/20151206/1001568752.html?> (дата звернення 29.01.2017).
7. Статистична інформація [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата обігу 15.03.2016).
8. Espen Barth Eide Scenarios for Ukraine. Reforming institutions, strengthening the economy after the crisis / [Електронний ресурс] / E.B. Eide, P. Rösler. URL : [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_ScenarioUkraine\\_Report\\_2014\\_RU.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_ScenarioUkraine_Report_2014_RU.pdf) дата звернення 29.01.2017).



УДК 502.335: 504.03

**Швець Ю.О.**

*кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри фінансів,  
банківської справи та страхування  
Запорізького національного університету*

## **ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА РОЗВИТКУ ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ З УРАХУВАННЯМ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ**

У статті проаналізовано та відображено теоретичні і практичні питання розвитку зеленого туризму в країнах ЄС. Розглянуто теоретичні підходи до трактування зеленого туризму, досліджено особливості розвитку європейських моделей організації сільського туризму. Обґрунтовано переваги моделей організації сільського туризму. Визначено перелік проблем, які негативно впливають на можливості розвитку зеленого туризму. Виокремлено переваги та перспективи розвитку зеленого туризму в Запорізькому регіоні.

**Ключові слова:** зелений туризм, індустрія туризму, сільський туризм, європейські моделі організації сільського туризму, розвиток, соціально-економічні умови.

### **Швец Ю.А. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ОРГАНИЗАЦИИ И РАЗВИТИЯ ЗЕЛЕННОГО ТУРИЗМА В УКРАИНЕ С УЧЕТОМ ЕВРОПЕЙСКОГО ОПЫТА**

В статье проанализированы и отражены теоретические и практические вопросы развития зеленого туризма в странах ЕС. Рассмотрены теоретические подходы к трактовке зеленого туризма, исследованы особенности развития европейских моделей организации сельского туризма. Обоснованы преимущества моделей организации сельского туризма. Определен перечень проблем, которые негативно влияют на возможности развития зеленого туризма. Выделены преимущества и перспективы развития зеленого туризма в Запорожском регионе.

**Ключевые слова:** зеленый туризм, индустрия туризма, сельский туризм, европейские модели организации сельского туризма, развитие, социально-экономические условия.

### **Shvets Y.O. PROBLEMS AND PROSPECTS OF ORGANIZATION AND DEVELOPMENT OF GREEN TOURISM IN UKRAINE TAKING INTO ACCOUNT EUROPEAN EXPERIENCE**

The article analyses and reflects on theoretical and practical issues of development of green tourism in the EU. Theoretical approaches to the interpretation of green tourism and the peculiarities of the development of European models of organization of rural tourism. The advantages of the models of organization of rural tourism. The list of problems that negatively affect development opportunities of green tourism. The advantages and prospects of development of green tourism in the Zaporizhzhya region.

**Keywords:** ecotourism, tourism industry, rural tourism, European model of organization of rural tourism, development, socio-economic conditions.

**Постановка проблеми.** Нині Україна має рекреаційні, природні, кліматичні ресурси, які створюють передумови розвитку зеленого туризму. Водночас вирішення ряду соціально-економічних проблем є можливим за умови розвитку зеленого туризму. Одночасно зелений туризм досить динамічно розвивається в країнах ЄС та виступає важливим чинником збільшення надходжень до бюджету. Відповідно, використання досвіду країн ЄС дасть змогу впровадити зелений туризм в Запорізькому регіоні, що сприятиме відновленню соціально-економічного розвитку регіону.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми розвитку зеленого туризму, особливості його організації в країнах ЄС та перспективи розвитку туризму в Україні розглянуті в працях таких вчених, як В.М. Зайцева [1], В.І. Биркович [2, с. 139–141], Н.В. Васильєва [3], Л.П. Дешевенко [4, с. 43–49], М.М. Король [6, с. 31–33], В.В. Паш [9, с. 18–20], П.Г. Столярчук, В.В. Домінюк [12, с. 176–183], Д.А. Уланов [13, с. 457–458].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте, незважаючи на наявність значної кількості досліджень щодо вивчення особливостей розвитку зеленого туризму, недостатньо дослідженими залишаються питання виокремлення проблем, перспектив впровадження зеленого туризму в Запорізькому регіоні, а також неповною мірою врахований досвід європейських країн щодо розвитку цієї сфери.

**Мета статті** полягає в аналізі теоретичних і практичних питань розвитку зеленого туризму в країнах

ЄС, дослідженні особливостей розвитку європейських моделей організації сільського туризму, визначенні переліку проблем, які негативно впливають на можливості розвитку зеленого туризму, виокремленні переваг розвитку зеленого туризму в Запорізькому регіоні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Індустрія туризму змінюється під впливом глобальних економічних змін, суспільного настрою і тенденцій, які виникають внаслідок цього. Світова криза, зміни клімату, збільшення чисельності населення, проблема бідності і голоду формують сучасну систему поглядів на навколишній світ.

Вивчення екологічного туризму стає все більш актуальним, оскільки посилюється негативний вплив туризму на навколишнє середовище і стає необхідним зменшення навантаження на природу. Виникнення зеленого туризму, а також його зростаюча популярність пов'язані з бажанням сучасних людей мінімізувати зміни, що відбуваються в навколишньому середовищі під впливом сучасних неприродних факторів.

Зелений туризм – це подорожі в місця з відносно незайманою природою з метою отримати уявлення про природні і культурно-етнографічні особливості даної території, не порушуючи цілісності екосистем. Екологічний туризм створює такі економічні умови, коли охорона природи стає вигідною місцевому населенню. Можна сказати, що для того, щоб заслужити право називатися екологічним, туризм повинен відповідати досить жорстким вимогам:



збереження цілісності екосистем; бути економічно вигідним місцевому населенню; подорожі в незайману природу [7].

Таким чином, зелений сільський туризм – це форма туризму, яка розгортається в сільській місцевості і яка передбачає вивчення місцевих туристичних ресурсів, участь туристів в різних традиційних заходах, а також включає розміщення і організоване харчування туристів в спеціфічних туристичних структурах: туристичні пансіони; агротуристичні пансіонати; селянські господарства тощо [8].

Незважаючи на те, що сільський туризм – нове явище, історія розвитку як виду туризму почалася свій розвиток в Західній Європі в 60-х і 70-х рр. минулого століття. Основним завданням такого виду туризму було збереження сільських поселень через відродження ремесел і підвищення підприємницької активності [5].

Нині це один з найбільш перспективних видів туризму, що має позитивний вплив на сталий розвиток території та отримання економічної вигоди. Отже, можна виділити кілька національних європейських моделей організації сільського туризму [5]: британська, французька, німецька, італійська, чеська, іспанська, польська та латвійська моделі.

Характерними рисами британської моделі є системи розміщення, що передбачають контакт з сім'єю фермера, можливість самостійного обслуговування. Британська модель включає елементи пізнавального та екологічного туризму [10].

Французька модель включає різноманітні форми класичного сільського туризму, що змінюються залежно від близькості до моря. Також модель передбачає більший ухил в бік гастрономічного і винного туризму. Форми розміщення туристів меншою мірою припускають проживання з фермером, туристи розміщуються в котеджах [11].

В 1971 р. у Франції була створена асоціація «Туризм в сільській місцевості», яка координує організацію сільського туризму в національному масштабі. У 1986 р. 8 млн. французів (приблизно 1/4 частина всіх відпочиваючих) віддали перевагу відпочинку в сільській місцевості, а в 1987 р. таким чином вже відпочивали 9,2 млн. французів плюс 5,2 млн. іноземців (з них 27% німців, 25% англичанів, 25% бельгійців, 14% голландців та 9% представників інших націй). З 37 млн. іноземних туристів, котрі щорічно відвідують країну, близько 7 млн. віддають перевагу відпочинку саме в селі [11].

Сільським туризмом охоплені практично всі департаменти Франції (сільська місцевість займає 80% площі країни), хоча в загальному доході від туризму його частка становить менше 10%. Найпопулярніші місця відпочинку в департаменті – берега природних водойм (ставків і озер). Місцева влада стимулює забудову прибережних зон легкими будиночками і створенням штучних піщаних пляжів, де влітку організують свята, конкурси рибалок, різноманітні заходи для дітей. Основні заняття відпочиваючих в сільській місцевості – це пішохідні, водні та кінні прогулянки, різні форми пасивного відпочинку [12, с. 176–183].

Для німецької моделі порівняно з французькою характерними є проживання та харчування в будинку фермера. Також сільський туризм схильний до фермерського, безпосередньої роботи в полях [6, с. 32–33].

У Данії Національна асоціація агротуризму створена в 1988 р., а сьогодні в асоціації налічується 209 членів, що володіє 1 268 місцями у сіль-

ській місцевості. Зелений туризм забезпечує понад 380 000 робочих місць [4, с. 43–47].

На Кіпрі все більш популярним стає так званий природний туризм. Згідно з останніми дослідженнями, проведеними Кіпрською організацією по туризму (КОТ), все більше і більше туристів віддають перевагу відпочинку, максимально наближеному до природи [6, с. 30–33].

Досліджуючи потреби і пристрасті туристів, КОТ намагається розширити асортимент послуг молодій туристичній галузі агротуризму. Нині на Кіпрі існує кілька туристських агентств, що спеціалізуються на продажі путівок у кіпрські села, де туристам пропонують «шматочок сільського життя», знайомлячи з місцевими традиціями і звичаями, а також народною кіпрською кухнею.

У Фінляндії, Північній Карелії, де багато лісових озер, поширений відпочинок на кшталт сільського туризму в невеликих котеджах на одну сім'ю від 2 до 8 осіб. Будиночки обладнані всім необхідним. Зазвичай вони складаються з вітальні в декількох спальнях. У котеджах є гаряче і холодне водопостачання, невелика кухня, оснащена електроплиткою, холодильником, мікрохвильовою піччю, кавоваркою. Туристам надаються напрокат човни, риболовецькі снасті, лижне спорядження. Все це дає змогу в досить комфортних умовах та досить відокремлено, але при цьому активно, відпочити на березі чистого озера, в лісі [11].

Характерним для італійської моделі є те, що вона ділиться на три основні напрями за специфікою надання послуг. Це поєднання типового відпочинку в сільській місцевості з відновленням здоров'я (екотуризм), вивченням гастрономії та продуктів місцевого виробництва, які відрізняються з огляду на їх територіальні прихильності, а також заняття спортом. Розміщення туристів відбувається в апартаментах і кімнатах [11].

Чеська сільська місцевість привертає відпочинком у відомих виноробних регіонах і регіонах, що межують із заповідними територіями. Найпоширеніший вид туризму поєднує відвідування кінних ферм і занурення в сільський спосіб життя.

Іспанська модель – одна з найбільш розвинених. Поширені відпочинки в селі, відпочинки на фермі, знайомство з побутом, гастрономією, догляд за тваринами.

Польська модель відрізняється чітким розмежуванням господарств, які приймають туристів, на ті, для яких це єдиний бізнес, і ті, які розглядають туристичну діяльність як джерело додаткового доходу. Засоби розміщення різняться в ціні і якості послуг, що надаються.

У Латвії сільський туризм – це вид відпочинку, який передбачає знаходження туриста в сільській місцевості з чисельністю місцевих жителів до 5 000 тис. або в поселенні і надання йому персоналізованих послуг, пов'язаних із зануренням в побут, спосіб життя і традиції фермера. Особливість розуміння сільського туризму в Латвії полягає в тому, що він повинен працевлаштовувати і приносити дохід тим людям, які проживають безпосередньо в тій місцевості, куди приїхали туристи. Це дає змогу розглядати латвійську модель сільського туризму як інструмент розвитку території, а не тільки як вид туризму. Проведення виїзних заходів і прийом масового туриста згідно з критеріями латвійської моделі не можна вважати сільським туризмом. Рекомендованими видами відпочинку вважають активні види спорту, гольф, наметові майданчики, лижний спорт [5].

На території Європейського Союзу сільський туризм отримав широкий розвиток і є одним з найбільш привабливих видів відпочинку. Однак фермери в менш розвинених країнах ЄС використовують туризм як інструмент диверсифікації агробізнесу, а не як основне джерело доходу.

За сучасних умов розвитку для України характерною є наявність ряду проблем, таких як, зокрема, загострення соціально-економічного становища; погіршення політичної обстановки; зниження рівня добробуту населення; неефективність чинного законодавства. Наявність цих проблем обумовлює погіршення діяльності підприємств, занепад виробництва та сільської місцевості, адже населення залишає дану територію в пошуках більш перспективних територій з метою підвищення добробуту. Проте Україна має всі передумови щодо налагодження соціально-економічного розвитку. Загалом в Україні є всі передумови розвитку зеленого туризму, що дасть змогу вирішити ряд соціально-економічних проблем, а саме підвищити рівень зайнятості та покращити добробут населення. Одночасно зростання добробуту населення сприятиме накопиченню державного бюджету та розвитку галузей економіки.

Використання природного та культурного потенціалу Запорізького регіону дасть змогу організувати та розвинути зелений туризм, поліпшити соціально-економічну ситуацію регіону, налагодити функціонування підприємницького сектору.

Загалом до переваг розвитку зеленого туризму в Запорізькому регіоні доцільно віднести:

- його змогу вирішити проблему зайнятості населення (особливо в сільській місцевості);
- раціональне використання природних ресурсів;
- розвиток історико-культурного потенціалу;
- підвищення рівня добробуту населення;
- джерело надходження до державного бюджету;
- сприяння розвитку сільськогосподарських підприємств;
- надходження іноземних інвестицій шляхом залучення іноземних туристів;
- створення нових робочих місць у сфері обслуговування;
- обмін досвідом з країнами ЄС;
- підвищення іміджу Запорізького регіону;
- розвиток ринку туристичних послуг.

Доцільно зауважити, що позитивний вплив розвитку зеленого туризму є досить вагомим, адже він сприятиме вирішенню соціально-економічних проблем.

Поряд з перспективами для Запорізького регіону характерні певні проблеми щодо розвитку зеленого туризму, які стримують його впровадження. До основних проблем впровадження зеленого туризму слід віднести:

- відсутність державної підтримки щодо розвитку агротуризму;
- неефективність впровадження досвіду європейських країн щодо розвитку зеленого туризму;
- зростаючий рівень конкурентоспроможності агротуристичного продукту;
- низький рівень інформаційного забезпечення;
- бюрократичний характер та корумпованість влади;
- низький рівень платоспроможності населення;
- недосконалість законодавчої бази;
- відсутність наукових досліджень щодо розвитку туризму;
- неефективність інвестиційних проектів щодо організації зеленого туризму;

– низький рівень активності органів місцевої влади у розвитку туризму;

– відсутність податкових пільг для осіб, які беруть участь у наданні туристичних послуг.

Виходячи з наведених проблем, можна сказати, що розробка та впровадження програм щодо розвитку зеленого туризму є необхідними, а також доцільно просувати цей вид туризму в Запорізькому регіоні. Розвиток зеленого туризму є можливим за умови використання маркетингових комунікацій, залучення іноземних організацій щодо популяризації новітніх технологій у цій сфері, забезпечення поінформованості населення, що дасть змогу поліпшити інфраструктуру регіону.

Отже, зелений туризм позитивно впливає на відродження, збереження і розвиток місцевих народних звичаїв, промислів, пам'яток історико-культурної спадщини. Виявляючи інтерес до спадщини народної культури, нерідко саме міські жителі, відпочиваючи в сільській місцевості, розкривають місцевим жителям справжню цінність культурних пам'яток і тим самим допомагають їх збереженню.

Зелений туризм переслідує головну мету – сформувати новий туристичний продукт, який виходить за рамки традиційного уявлення про туристичну пропозицію і який би враховував природне середовище, історико-культурну специфіку регіонів, а також давав змогу істотно урізноманітнити традиційні пропозиції, що буде становити найбільший інтерес з точки зору залучення досить вимогливих іноземних туристів.

Світова практика свідчить про важливу роль туризму, заснованого на використанні елементів історії народного життя, як з точки зору отримання доходу, так і з точки зору забезпечення умов для відтворення природного життєздатного історичного середовища. Тому природний, культурний і народно-етнографічний аспекти покладені в основу розвитку зеленого туризму.

**Висновки.** Таким чином, в процесі проведеного дослідження було з'ясовано перелік проблем, які створюють перешкоди розвитку та впровадженню зеленого туризму в Запорізькому регіоні, але за умови їх вирішення налагодиться соціально-економічний розвиток регіону. Загалом було обґрунтовано, що позитивний вплив розвитку зеленого туризму полягає в таких положеннях: підвищення рівня зайнятості населення у сфері обслуговування та сфері послуг; зростання добробуту сільського населення; нагромадження державного бюджету; залучення інвестиційних ресурсів; розвиток підприємницької діяльності тощо. Отже, розвиток зеленого туризму в Запорізькому регіоні має значні перспективи, адже регіон забезпечений природними, рекреаційними ресурсами, що сприятиме оздоровленню економіки регіону, вирішенню соціальних проблем, дасть змогу підвищити рівень конкурентоспроможності України.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Актуальні проблеми та перспективи розвитку туристичного і готельно-ресторанного бізнесу в Запорізькому регіоні: [монографія] / за заг. ред. В.М. Зайцевої. – Запоріжжя: ТОВ «ЛІПС» ЛТД, 2012. – 400 с.
2. Биркович В.І. Сільський зелений туризм – пріоритет розвитку туристичної галузі України / В.І. Биркович // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 1(6). – С. 138–143.
3. Васильєва Н.В. Зелений туризм – панацея чи черговий міф? / Н.В. Васильєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.greentour.com.ua/ukrainian/progress/arch>.

4. Дешевенко Л.П. Сільський зелений туризм – складова економічної системи держави / Л.П. Дешевенко // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. – 2015. – №2. – С. 42–50.
5. Європейський досвід організації сільського зеленого туризму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tourlib.net>.
6. Король М.М. Аналіз європейського досвіду організації зеленого туризму / М.М. Король, В.В. Атаманчук // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – Вип. 7. – Ч. 2. – С. 30–33.
7. Міжнародний досвід зеленого туризму в Україні: проблеми та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2667>.
8. Особливості розвитку зеленого туризму в Україні (оглядова довідка за матеріалами преси) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mincult.kmu.gov.ua/mincult/uk/publish/article/183838>.
9. Паш В.В. Сільський зелений туризм як пріоритетний напрям розвитку сільських територій України / В.В. Паш // Агросвіт. – 2015. – № 18. – С. 17–22.
10. Георгиев Г.Л. Предпосылки развития малого и среднего бизнеса в сфере зеленого туризма в контексте устойчивости / Г.Л. Георгиев, Р.Х. Мадгерова // Экосистемы, их оптимизация и охрана. – 2010. – Вип. 3. – С. 136–154. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eco00\\_2010\\_3\\_18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eco00_2010_3_18).
11. Світовий досвід розвитку сільського зеленого туризму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.nbuv.gov.ua>.
12. Столярчук П.Г. Аналіз європейського досвіду організації сільського зеленого туризму та його категоризації / П.Г. Столярчук, В.В. Домінюк // Вимірювальна техніка та метрологія. – 2010. – № 71. – С. 175–184.
13. Уланов Д.А. Туризм на сельских территориях: опыт, проблемы, перспективы / Д.А. Уланов // Молодой ученый. – 2013. – № 6. – С. 455–459.
14. Формування політики розвитку та функціонування сільського зеленого туризму в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.greentour.com.ua/ukrainian/node/243>.

## СЕКЦІЯ 3

# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.101.5

**Васіна А.Ю.***кандидат економічних наук, доцент,  
докторант кафедри менеджменту та публічного управління  
Тернопільського національного економічного університету*

### АСПЕКТИ МОДЕЛЮВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА СТРУКТУРНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті обґрунтовано необхідність моделювання інституційного середовища структурної модернізації національної економіки. Окреслено властивості моделі інституційного забезпечення структурного вдосконалення економіки. Визначено засади вироблення моделі інституційного середовища здійснення цілеспрямованих структурних перетворень, яка б заклала системне інституційне підґрунтя структурного реформування національної економіки. Наведено алгоритм формування моделі інституційного середовища структурної модернізації економіки й підтримання її в актуальному стані.

**Ключові слова:** моделювання, інституційне середовище, інститути, модель, національна економіка, структурна модернізація економіки, структурна перебудова.

#### **Васина А.Ю. АСПЕКТЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ СТРУКТУРНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

В статье обоснована необходимость моделирования институциональной среды структурной модернизации национальной экономики. Приведены свойства модели институционального обеспечения структурного совершенствования экономики. Определены принципы выработки модели институциональной среды осуществления целенаправленных структурных преобразований, закладывающей системное институциональное основание структурного реформирования национальной экономики. Приведен алгоритм формирования модели институциональной среды структурной модернизации экономики и поддержания ее в актуальном состоянии.

**Ключевые слова:** моделирование, институциональная среда, институты, модель, национальная экономика, структурная модернизация экономики, структурная перестройка.

#### **Vasina A.Y. MODELING ASPECTS OF INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF NATIONAL ECONOMY STRUCTURAL MODERNIZATION**

The necessity of the institutional environment modeling of the national economy structural modernization is proved. The model properties of the institutional support for the structural improvement of the economy are outlined. The principles to develop a model of institutional environment for the implementation of the goal-oriented structural changes aimed at the systemic institutional background for the structural reform of the national economy are defined. The algorithm of forming of a model of institutional environment of the national economy structural modernization and keep it up to date is shown.

**Keywords:** modeling, institutional environment, institutions, model, national economy, structural modernization of the economy, restructuring.

**Постановка проблеми.** Складність викликів перед якими постають національні економіки в сучасних умовах, обумовлюють необхідність постійного пошуку варіантів адекватного реагування через проведення системних змін. Основу здійснення свідомих економічних змін складають інституційні зміни [1, с. 13]. Виведення економіки України на траєкторію динамічного розвитку пов'язується з цілеспрямованим її структурних трансформацій відповідно до вимог суспільного розвитку, для забезпечення ефективності якогодозільним є використання інструментарію моделювання інституційного середовища структурної модернізації. Закладаючи в розуміння сутності інституційного середовища визначення, зроблене Д. Норт і Л. Девісом, відповідно до якого «це сукупність основоположних політичних, соціальних і юридичних правил, що утворюють базис для виробництва, обміну, розподілу і споживання обмежених благ» [2]. Щодо нашого об'єкта дослідження воно може бути визначене як сукупність політичних, соціальних, юридичних, економічних норм і правил, що впорядковують і спрямовують діяльність економічних агентів відповідно до реалізації цілей структурного реформу-

вання. При цьому принципово важливим є розгляд інституційного середовища через призму положень загальної теорії систем згідно з якими під структурою системи слід розуміти не лише елементи моделі складу системи, а й взаємозв'язки (відношення) між елементами.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням формування інституційного базису процесів соціально-економічного розвитку та пошуку способів його вдосконалення відповідно до назрілих суспільних вимог, окреслених цілей та в орієнтації на випередження присвячено праці багатьох зарубіжних та вітчизняних учених, серед яких Д. Норт, Л. Девіс, А. Зарнадзе, Р. Нуреев, Дж. Ходжсон, В. Вольчик, С. Кірдіна, В. Тамбовцев, А. Мельник, А. Ткач, В. Якубенко, А. Гриценко, О. Гриценко, М. Гусаков, В. Дементев, І. Малий, С. Степаненко, О. Яременко, Р. Пустовій, Є. Попов, В. Полтерович. Проте проблеми формування інституційного середовища структурної модернізації національної економіки, яке б сприяло набуттю нею структурних характеристик згідно з вимогами постіндустріального суспільства, залишаються недостатньо дослідженими і вимагають подальшого вивчення.



Метою статті є обґрунтування засад та визначення підходів до моделювання інституційного середовища структурної модернізації національної економіки як способу формування підґрунтя об'єктивізації цілей і механізмів структурної політики.

В умовах, коли прояви структурних дисбалансів зумовили загострення кризових явищ у соціальній та економічній сфері, появу цілого ряду загроз національній безпеці, а процеси еволюції інститутів розвитку економіки проходять повільно, актуалізується необхідність вироблення моделі інституційного середовища здійснення цілеспрямованих структурних перетворень, яка б заклала системне інституційне підґрунтя структурного реформування національної економіки, визначивши підходи до вирішення таких завдань:

- визначення інституційних передумов проведення прогресивних структурних зрушень у національній економіці на основі врахування зміни мотивації діяльності суб'єктів господарювання в умовах постіндустріальних викликів;

- формування набору інститутів, спроможних виробляти відповідно до викликів і вимог суспільного розвитку актуальні цілі перманентної модернізації структури національної економіки та механізми їх реалізації із залученням потенціалу економічних агентів;

- визначення засад та механізмів поєднання і взаємоповнення інститутів із метою досягнення синергетичного ефекту під час спрямування діяльності економічних агентів у напрямі досягнення структурного збалансування й удосконалення структури економіки;

- формування мережевої взаємодії інституцій, які виробляють і реалізують інститути структурного реформування національної економіки;

- запровадження моніторингу ефективності інституційного середовища структурної модернізації з метою вчасного прийняття рішень щодо його вдосконалення шляхом перегляду чинних, запровадження нових, ліквідації неефективних інститутів.

Непослідовність економічної політики впродовж усього періоду незалежності України відсунула на задній план питання формування комплексного інституційного забезпечення структурних перетворень. Попри значний науковий інтерес до питань інституційного забезпечення економічного розвитку, методичні засади моделювання інституційних умов структурного реформування економіки залишаються практично не розробленими. Впродовж усієї історії незалежності України інституційні умови структурної трансформації національної економіки формувались у ситуаційному інерційному режимі спонтанного прояву впливу ринкових та державних інститутів, фрагментарною орієнтацією на структурне удосконалення у формі структурного корегування, без чіткої спрямованості на структурну перебудову [3, с. 60–72], що призвело до структурної кризи, для виходу з якої необхідним є запровадження обґрунтованих підходів до побудови інституційного базису цілеспрямованої структурного оновлення національної економічної системи. У цьому контексті заслуговує на увагу позиція О. Зарнадзе щодо того, що «для подолання кризи в народному господарстві потрібні інститути економічного, соціального, правового, організаційного, психологічного змісту, які б могли вирішити протиріччя між макро- і мікроекономічними інтересами, інтересами особистості і суспільства загалом» [4].

З огляду на значну складність інституційного середовища структурної модернізації економіки,

формування його моделі, як взірця і підґрунтя для об'єктивізації прийняття управлінських рішень у контексті реалізації механізмів структурного реформування, доцільно здійснювати в орієнтації на надання їй таких базових властивостей:

- спрощеність – модель має відображати найбільш суттєві аспекти інституційного середовища структурного вдосконалення економіки;

- адекватність – належне відображення основних властивостей інституційної системи щодо її цільової орієнтації – забезпечення ефективних структурних перетворень;

- наочність відображення основних властивостей інституційного середовища, окремих його елементів та взаємозв'язків між ними;

- інформативність – модель повинна містити достатній обсяг інформації для прийняття рішень щодо формування інституційних умов переорієнтації ресурсів, зусиль, діяльності економічних агентів у напрямі досягнення цілей структурного реформування національної економіки;

- повнота – модель повинна враховувати всі основні типи інститутів, умови прояву їх стимулюючого впливу, взаємозв'язки між ними, що виступає базисом для формування інституційним середовищем довгострокового тренду структурного удосконалення економіки;

- стійкість – модель має описувати і забезпечувати стійку поведінку інституційної системи, яка виражається в дотриманні одностороннього вектору спрямування структурних трансформацій – удосконалення структури національної економіки;

- замкненість – модель повинна відображати замкнену інституційну систему з представленням гіпотез, основних зв'язків і відносин;

- гнучкість – модель має гнучко видозмінюватись для належного реагування інституційним середовищем на нові вимоги до структури національної економіки.

Складність проблем структурної розбалансованості економіки та прагнення України зробити прорив у соціально-економічному розвитку посилює свої позиції в міжнародних рейтингах визначають орієнтацію моделювання інституційного середовища структурних перетворень таких двох паралельних напрямках: 1) подолання диспропорцій за основними структурними характеристиками національної економічної системи; 2) забезпечення векторів прогресивного структурного оновлення національної економіки в контексті досягнення пріоритетів сталого розвитку та переходу до постіндустріального суспільства.

Поряд із цим слід зауважити, що процеси децентралізації, нові тенденції соціально-економічного розвитку регіонів та територіальних громад, необхідність пошуку варіантів розв'язання гострих проблем розвитку територій, що постраждали внаслідок воєнних дій, участь регіонів у процесах єврорегіонального співробітництва є викликами інституціоналізації вдосконалення структури економіки регіонів, територіальної структури національної економіки, і зосередження уваги на забезпеченні доцільного рівня локалізації інституційного середовища структурної модернізації.

Серед аспектів на яких слід зосередити увагу під час побудови інституційної моделі структурної перебудови економіки, слід наголосити на розвитку мережевих структур, ефективність яких знаходиться в прямій залежності від інституційних умов взаємодії економічних агентів, а значить актуалізується необхідність побудови інституційної архітекτονіки також

за мережевим принципом, на основі налагодження відносин і взаємодії між інститутами, як по вертикалі так і горизонталі.

Враховуючи багатоглибкість структурних характеристик економічної системи та специфіку проведення інституційних змін, до принципів моделювання інституційного середовища структурної модернізації національної економіки слід віднести:

- орієнтацію інституційного середовища на забезпечення високої адаптивності діяльності економічних агентів, економіки загалом до викликів суспільного розвитку;

- забезпечення випереджаючого характеру та стратегічної орієнтованості інституційних перетворень як основи формування передумов для цілеорієнтованих трансформацій структури національної економіки;

- дотримання раціональної послідовності інституційних трансформацій із

- метою забезпечення логічного зв'язку цілевизначення, цілезакріплення та цілереалізації структурного реформування економіки;

- постійне узгодження траєкторії інституціональних змін і структурних трансформацій економіки;

- збалансування державних, бізнесових, громадських інтересів та налагодження мережевої взаємодії інституцій, що їх представляють;

- врахування державних, регіональних інтересів та інтересів територіальних громад під час представлення інститутів у взаємозв'язку, у межах інституційних механізмів;

- узгодження старих і нових інститутів, їх впливу по вертикалі і горизонталі та підтримка їх статичної і динамічної комплементарності;

- систематичної діагностики інститутів на актуальність та дієвість із метою своєчасного запобігання інституційним бар'ерам та прогалинам.

Базуючись на узагальненні теоретичних наукових напрацювань щодо питань інституційного проектування й моделювання [5; 6; 7; 8; 9] та враховуючи специфіку процесів структурних трансформацій національної економіки вважаємо за доцільне використання такого алгоритму формування моделі інституційного середовища структурної модернізації й підтримання її в актуальному стані:

- 1) окреслення цілей структурного реформування національної економіки, на досягнення яких має орієнтуватись інституційна система, та представлення їх через конкретні критерії досягнення;

- 2) діагностика інституційного середовища структурних трансформацій на предмет його цільової спрямованості та спроможності забезпечити умови для досягнення окреслених цілей;

- 3) розробка варіантів інституційної архітекtonіки структурної модернізації економіки з поєднанням різних способів проведення цілеспрямованих інституційних змін – ліквідація неефективних інститутів, удосконалення чинних, створення нових;

- 4) визначення критеріїв відбору варіантів інституційного забезпечення структурного вдосконалення економіки;

- 5) відбір варіанту інституційної архітекtonіки відповідно до сформованих критеріїв;

- 6) визначення інституціональної траєкторії та закріплення такого змістовного навантаження інститутів, яке б в умовах динамічності зовнішнього середовища знизило ризики їх переходу з категорії стимуляторів у категорію бар'єрів;

- 7) моніторинг ефективності інституційного забезпечення в розрізі базових складових із метою вияв-

лення необхідності в корегуванні;

- 8) корегування системи інституційного забезпечення структурної модернізації з метою підтримання її в актуальному стані та підвищення дієвості впливу.

Забезпечення безперервності моделювання інституційного середовища за наведеним алгоритмом формує базис його гнучкості, адаптивності, а також ефективності, оскільки інституційні умови мають значимість у конкретних умовах місця і часу.

Основа побудови структури інституційного середовища структурної модернізації національної економіки має складати цільовий підхід, що дозволить закласти чітку орієнтацію під час формування інституційних умов на досягнення цілей структурного реформування та запровадити стратегічні засади при проведенні інституційних змін.

Збереження тенденцій поглиблення структурних диспропорцій в економіці України та її регіонів [10; 11], що зумовлює значний розрив між функціонуванням національної економіки та вимогами суспільного розвитку, актуалізує необхідність спрямування структурного реформування, а значить і розвитку його інституційного середовища на досягнення таких основних цілей: забезпечення економічного зростання та сталого економічного розвитку; задоволення потреб соціального розвитку та підвищення стандартів життя; підвищення конкурентоспроможності національної економіки; забезпечення економічної безпеки країни; приведення інноваційно-технологічного рівня національної економіки до параметрів постіндустріального суспільства; забезпечення цілісності національної економічної системи та збалансованого розвитку територій.

Кожна з окреслених стратегічних цілей структурного реформування національної економіки може бути ефективно досягнута за умови її конкретизації через систему цілей нижчого порядку і формування інституційного забезпечення їх реалізації на основі проектного підходу, що сприятиме чіткості побудови інституційної архітекtonіки цілеспрямованих структурних перетворень.

Досягнення кожної з цілей структурного реформування національної економіки залежить від багатоглибких структурних характеристик останньої та значної кількості факторів зовнішнього і внутрішнього середовища її функціонування і розвитку. У цьому зв'язку доцільним є представлення стратегічних цілей структурного реформування через певний набір критеріїв їх досягнення, які слід відобразити через індикатори, сформовані з дотриманням вимог SMART – Specific (специфічний), Measurable (той, що можна виміряти), Available (доступний), Relevant (релевантний або реалістичний) та Time-bound (пов'язаний із часом). Приклад представлення стратегічної цілі структурного реформування національної економіки – «Задоволення потреб соціального розвитку та підвищення стандартів життя», з визначенням критеріїв та індикаторів, які є орієнтирами для формування інституційних умов її реалізації, наведено в таблиці 1.

Діагностику інституційного середовища структурних трансформацій на предмет його цільової спрямованості та спроможності забезпечити умови для досягнення окреслених цілей доцільно проводити за визначеними критеріями індикаторами останніх у розрізі інститутів, що гіпотетично мали б формувати таке середовище, із зосередженням основної уваги на державних (політичних, правових, економічних, соціальних), ринкових, громадських інститутах.

Досягнення окремих показників-індикаторів цілей структурного реформування економіки є кумулятивним ефектом взаємодії інститутів різних рівнів (загальнодержавного, регіонального, локального) і різної природи (державних, ринкових, громадських), тому важливо встановити: вплив яких інститутів є визначальним; яким є вектор такого впливу; який взаємозв'язок міжінститутами.

У забезпеченні цілеспрямованих структурних перетворень відправною є роль державних інститутів, які формують складну підсистему в інституційному середовищі структурного реформування,

виробляються і реалізуються в контексті державної економічної політики, формуючи управлінські механізми на основі взаємодоповнення і взаємодії з ринковими і громадськими інститутами в межах стратегій, програм, проектів.

У цьому зв'язку видається доцільним здійснення діагностики інституційного середовища структурного реформування на основі вироблення й використання інструментарію аналізу державної політики, який, за умови належного методичного, організаційно-функціонального та інформаційного забезпечення, дозволив би:

Таблиця 1

**Критерії та індикатори досягнення цілі структурного реформування економіки  
«Задоволення потреб соціального розвитку та підвищення стандартів життя»,  
які є орієнтирами для формування інституційних умов її реалізації**

Ціль структурного реформування економіки	Критерії реалізації цілі	Індикатори досягнення критеріїв
Задоволення потреб соціального розвитку та підвищення стандартів життя	<b>Узагальнювальні</b>	
	Індекс соціального виміру	
	Індекс якості і безпеки життя	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності;</li> <li>- середня тривалість життя населення країни;</li> <li>- рівень безробіття в країні;</li> <li>- співвідношення між середньою заробітною платою чоловіків і жінок.</li> </ul>
	Індекс людського розвитку	<ul style="list-style-type: none"> <li>- середня тривалість життя населення країни;</li> <li>- рівень освіченості населення;</li> <li>- стандарт життя населення країни, що вимірюється ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності.</li> </ul>
	Індекс суспільства, заснованого на знаннях	<ul style="list-style-type: none"> <li>- інтелектуальні активи суспільства;</li> <li>- перспективність розвитку суспільства;</li> <li>- якість розвитку суспільства.</li> </ul>
	<b>Часткові</b>	
	Підвищення соціальних стандартів	<ul style="list-style-type: none"> <li>- підвищення прожиткового мінімуму відповідно до зростаючих реальних життєвих потреб населення;</li> <li>- зменшення частки населення з доходами нижче прожиткового мінімуму;</li> <li>- підвищення якості послуг охорони здоров'я, житлово-комунальних послуг, транспортного обслуговування.</li> </ul>
	Зростання доходів населення	<ul style="list-style-type: none"> <li>- зростання частки оплати праці у структурі ВВП;</li> <li>- зростання середньої заробітної плати;</li> <li>- зростання частки заробітної плати у структурі доходів населення;</li> <li>- зростання реальних грошових доходів населення;</li> <li>- збільшення частки доданої вартості видів економічної діяльності соціальної сфери у ВВП.</li> </ul>
	Підвищення рівня розвитку людського капіталу	<ul style="list-style-type: none"> <li>- зростання частки витрат на людський розвиток (освіту, охорону здоров'я, духовний і фізичний розвиток, соціальний захист і соціальне забезпечення) у ВВП;</li> <li>- зростання ВВП порівняно з динамікою витрат на соціальну сферу й освіту;</li> <li>- збільшення витрат на освіту у відсотках до ВВП;</li> <li>- зростання зайнятості населення у високоінтелектуалізованих видах економічної діяльності;</li> <li>- зростання частки працівників із вищою освітою;</li> <li>- зростання частки сфери послуг населенню у ВВП.</li> </ul>
	Зростання рівня задоволення потреб споживачів у товарах і послугах потрібного асортименту в достатній кількості і відповідного рівня якісних і споживчих характеристик	<ul style="list-style-type: none"> <li>- підвищення відповідності рівня споживання продовольчих товарів на душу населення раціональним нормам харчування;</li> <li>- підвищення рівня забезпеченості домогосподарств високотехнологічними і складними товарами тривалого користування вітчизняного виробництва;</li> <li>- зміна рівня задоволення попиту на товари легкої промисловості вітчизняними товаровиробниками;</li> <li>- зміна рівня задоволення попиту населення на послуги в розрізі їх видів;</li> <li>- зміна рівня відповідності структури виробництва структури потреб внутрішнього ринку;</li> <li>- зростання частки екологічних товарів і послуг у загальному обсязі виробництва товарів і послуг;</li> <li>- зростання частки високотехнологічної продукції в загальному обсязі продукції споживчого сектору.</li> </ul>
Підвищення інноваційної активності в галузях споживчого сектору	<ul style="list-style-type: none"> <li>- збільшення кількості підприємств споживчого сектору економіки, які займаються інноваційною діяльністю;</li> <li>- збільшення частки реалізованої інноваційної продукції;</li> <li>- зростання частки інноваційних витрат у загальному обсязі витрат підприємств споживчого сектору;</li> <li>- зниження ступеня зносу основних фондів галузей споживчого сектору.</li> </ul>	



- оцінити проміжні і кінцеві результати впливу державних інститутів у прив'язці до суб'єктів-державних інституцій, відповідальних за їх реалізацію в межах окремих видів економічної політики;

- проаналізувати узгодженість інститутів, що реалізуються в розрізі видів економічної політики, по вертикалі і горизонталі;

- дослідити взаємодію державних і ринкових інститутів під час досягнення цілей структурного реформування економіки;

- погоджувати інститути структурного реформування в аспекті погодження стратегій, програм, проєктів;

- здійснювати систематичне накопичення і вивчення інформації про наслідки запровадження інститутів і приймати рішення щодо їх коригування;

- простежити, як закладені в інститутах сутнісні орієнтири реалізуються на практиці, виявити причини зміни векторів та траєкторії розвитку інститутів, а також і кінцевих результатів їх впливів;

- відійти від ситуативності та фрагментарності під час оцінки інституційного забезпечення структурних перетворень до комплексності й системності;

- компенсувати часту неможливість та складність статистичного аналізу проміжних результатів впливу окремих інститутів інформацією з альтернативних джерел із високим рівнем достовірності й повноти.

На етапі розробки варіантів інституційної архітектури структурної модернізації економіки в орієнтації на визначені цілі, вироблення і поєднання різних способів проведення цілеспрямованих інституційних змін визначається необхідністю врахування: різних варіантів реалізації економічної політики за умов зміни зовнішніх та внутрішніх умов соціально-економічного розвитку країни; можливих варіантів залучення й поєднання різних видів ресурсів; різного прояву активності інститутів.

Оскільки інституційна архітектура реалізації конкретних цілей структурного вдосконалення економіки є варіантом поєднання в певному порядку і взаємодії базових інститутів, то на цьому етапі моделювання інституційного середовища важливо сформулювати інституційний каркас, із виділенням набору інститутів, через які б закладалась орієнтація на прогресивні структурні зміни.

Побудова такого інституційного каркасу має орієнтуватись на визначення інституційних рамок за такими напрямками: 1) забезпечення сприятливих умов для започаткування і здійснення підприємницької діяльності, самоорганізації бізнесу на засадах економічної конкуренції; 2) розробка правових інститутів забезпечення цілеорієнтованих структурних перетворень; 3) формування системи інститутів розвитку для надання імпульсів інноваційній моделі структурного оновлення національної економіки; 4) сприяння створенню інституційного базису координації та взаємодії владних і бізнесових інституцій на засадах партнерства з метою залучення потенціалу синергії до вирішення завдань структурної модернізації економіки.

Щодо першого напрямку, то першочергової уваги вимагає розвиток і вдосконалення таких інститутів: інституту гарантування і захисту власності, зокрема й інтелектуальної; інституту оподаткування; інституту кредитування; інституту антимонопольного регулювання; фінансові інститути залучення, алокації і спрямування капіталу в розвиток пріоритетних видів діяльності в межах формування вищих технологічних укладів; інститут технічного регулювання; інститут сертифікації.

Розробка правових інститутів має стати базисом формування моделі інституційного забезпечення удосконалення структури національної економіки. І насамперед гостро постає необхідність розробки стратегії структурної перебудови національної економіки, яка б визначала пріоритети структурних перетворень, і була б вміщена в систему стратегування соціально-економічного розвитку країни.

У напрямі формування системи інститутів розвитку для надання імпульсів інноваційній моделі структурного оновлення національної економіки доцільним є сприяння розвитку: інституту інноваційної інфраструктури, що містить технопарки, бізнес-інкубатори, центри трансферу технологій, венчурні фонди, фонди підтримки інновацій, фонди прямої фінансової підтримки високотехнологічного виробництва; високотехнологічним кластерним структурам; технологічним платформам на основі об'єднання наукових, освітніх, бізнесових структур; інституту патентування й стандартизації.

Проведення структурної політики базується на координації діяльності економічних агентів, а це вимагає постійного вдосконалення її механізмів на основі запровадження прогресивних інститутів. Для сприяння створенню інституційного базису координації та взаємодії владних і бізнесових інституцій на засадах партнерства з метою залучення потенціалу синергії до вирішення завдань структурної модернізації економіки вимагають розвитку: інституту державно-приватного партнерства; інститути міжрегіональної взаємодії, міжгалузеві кооперації; інститут кластерних мережевих структур, проєктів.

Такий інституційний каркас має забезпечувати готовність інституційного середовища підтримати вектор і темп структурної модернізації економіки відповідно до вимог постіндустріального поступу. Належний рівень розвитку наведених видів інститутів гіпотетично дозволить гнучко використовувати їх потенціал для модифікації під специфіку конкретних цілей структурного реформування економіки та створення імпульсів для вироблення спеціальних (обумовлених специфікою цілей і завдань) інститутів.

Цільовий підхід, застосований до формування інституційного середовища структурного реформування економіки, має зайняти центральне місце і під час визначення критеріїв відбору варіантів інституційного забезпечення структурних перетворень, які містять як і раніше чинні інститути, так і частково змінені й новозапроваджені. На такому етапі моделювання інституційного середовища постає завдання щодо налагодження зв'язку між критеріями реалізації цілей структурного реформування і характеристиками інститутів, які були б спроможні забезпечити досягнення цих цілей. Побудова такого зв'язку є складним завданням, оскільки вплив інститутів на структурні перетворення носить опосередкований характер і проявляється через ланцюги значної кількості взаємозалежностей і взаємодій. З огляду на це, доцільним є виділення такого критерію відбору інститутів як цілеорієнтованість, що полягає у встановленні відповідності очікуваного (для нових) і здійснюваного (для старих) впливу інститутів цілям структурного реформування економіки. Як критерій відбору інститутів також слід визначити: критерій мінімізації трансакційних витрат; критерій узгодженості інституту з іншими елементами інституційної системи; критерію швидкості запровадження інституту.

На п'ятому етапі моделювання інституційного середовища з використанням окреслених критеріїв слід здійснювати відбір інститутів для побудови



інституційних підсистем у розрізі цілей структурного реформування національної економіки.

На етапі остаточного відбору інститутів, визначення інституціональної траєкторії та закріплення змістовного навантаження інститутів, яке б в умовах динамічності зовнішнього середовища знизило ризики прояву їх дисфункцій має забезпечуватися представлення інститутів у формі проектів законодавчо-нормативних актів та оцінка їх відповідності вимогам, визначеним Законом України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» [12].

Значні можливості створення передумов для формування ефективного інституційного середовища структурного реформування економіки, що стосуються посилення дієвості як окремих державних регуляторних інститутів так і оптимального їх узгодження та доповнення ринкових, зниження ризиків та підвищення об'єктивізації функціонування інституційної системи, пов'язуються із законодавчим закріпленням такого інструменту як аналіз регуляторного впливу [13], який повинен здійснюватися щодо кожного проекту регуляторного акта його розробником.

**Висновки.** Отже, структурна модернізація національної економіки, яка б дозволила перейти до економічного зростання і сталого соціально-економічного розвитку, є можливою за умови формування сприятливого інституційного середовища її здійснення. Складність структурних проблем економіки України актуалізує необхідність вироблення моделі інституційного середовища здійснення структурних перетворень, яка б закладала системне інституційне підґрунтя структурного реформування національної економіки. Використання чіткого алгоритму формування моделі інституційного середовища цілеспрямованих структурних перетворень національної економіки має значну практичну цінність в аспекті об'єктивізації й забезпечення ефективності механізмів структурного реформування.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений [Текст] / пер. с англ. К. Мартынова, Н. Эдельмана ; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М. : Изд. дом Гос. ун-та. – Высшая школа экономики, 2010. – 256 с.
2. Davis L., North D. Institutional Change and American Economic Growth. Cambridge, 1971.
3. Васіна А. Інституційний аналіз впливу держави на структурування національної економіки / А. Васіна // Механізм регулювання економіки. – 2016. – № 2. – С. 62–70.
4. Зарнадзе А. Целостная парадигма системы управления и особенности ее институциональной составляющей. – Режим доступу : <http://www.cemi.rssi.ru/publication/e-publishing/yerznkyan/>.
5. Тамбовцев В. Теоретические вопросы институционального проектирования / В. Тамбовцев // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 82–94.
6. Попов Е. Институциональное проектирование генерации знаний хозяйствующими субъектами / Е. Попов, М. Власова, А. Веретеникова // Журнал экономической теории. – 2012. – № 3. – С. 71–84.
7. Полтерович В. Общий институциональный анализ и проектирование реформ / В. Полтерович // Журнал новой экономической ассоциации. – 2013. – № 1(17). – С. 185–188.
8. Гусаков М. Институциональная среда прорывных технологий / М. Гусаков // Инновации. – 2012. – № 6(164). – С. 23–29.
9. Бервено О. Институциональная матрица национального экономического развития как способ управления качеством жизни / О. Бервено // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2015. – № 14. – С. 49–52.
10. Структурні трансформації в національній економіці : проблеми діагностики та інституційного забезпечення : моногр. за ред. д-ра екон. н., проф. А. Мельник. – Тернопіль : ТНЕУ. – 532 с.
11. Механізми реалізації регіональної структурної політики : монографія / А. Мельник, Л. Лаврів, А. Васіна [та ін.] ; за заг. наук. ред. професора А. Мельник. – Тернопіль : ТНЕУ, 2015. – 343 с.
12. Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності». – Режим доступу : <http://www.dkrp.gov.ua/info/539>.
13. Методика проведення аналізу впливу регуляторного акта. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 11 березня 2004 р.
14. № 308. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/308-2004-%D0%BF#n14>.

УДК 330.313

Васюник Т.І.

аспірант кафедри теоретичної та прикладної економіки  
Львівського торговельно-економічного університету**АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ**

У статті обґрунтовано поняття «інвестиції в основний капітал». Проаналізовано взаємозв'язок витрат на утримання основного капіталу на динаміку валового внутрішнього продукту та валового нагромадження основного капіталу. Автором на основі аналізу динаміки інвестицій в основний капітал виявлено, що обсяги інвестицій значно нижчі нормативного значення. Зроблено висновок, що для активізації інвестиційних процесів, пов'язаних із відтворенням основного капіталу, необхідним є обґрунтування раціональної інвестиційної концепції для всієї національної економіки, яка і визначатиме перспективи активізації інвестицій в основний капітал.

**Ключові слова:** основний капітал, інвестиції, ступінь зносу, відтворення основного капіталу, нагромадження.

**Васюник Т.И. АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНОГО КАПИТАЛА**

В статье обосновано понятие «инвестиции в основной капитал». Проанализирована взаимосвязь расходов на содержание основного капитала на динамику валового внутреннего продукта и валового накопления основного капитала. Автором на основе анализа динамики инвестиций в основной капитал обнаружено, что объемы инвестиций значительно ниже нормативного значения. Сделан вывод, что для активизации инвестиционных процессов, связанных с воспроизведением основного капитала, необходимо обоснование рациональной инвестиционной концепции для всей национальной экономики, которая и определяет перспективы активизации инвестиций в основной капитал.

**Ключевые слова:** основной капитал, инвестиции, степень износа, воспроизведение, накопления.

**Vasyunyk T.I. INVESTMENT SOFTWARE ANALYSIS OF CAPITAL REPRODUCTION**

In the article the term "fixed investment" is proved. It is analyzed the relationship of the cost of maintaining capital at the dynamics of gross state product and gross fixed capital formation. Based on analysis of the dynamics of investment in fixed capital is revealed by the author that investments significantly below the required value. It is concluded that investment processes associated with the reproduction of capital is necessary to study the concept of rational investment for the entire national economy, which in turn determines the prospects of investment in fixed assets.

**Keywords:** capital investment, degree of wear, reproduction of capital, accumulation.

**Постановка проблеми.** Сучасне розуміння теорії відтворення основного капіталу неможливе без аналізу інвестиційного забезпечення відтворення основного капіталу. Це викликано тим, що збільшення обсягів та вдосконалення структури інвестицій в основний капітал є основним із найважливіших завдань економічної політики.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у дослідження теоретичних і практичних аспектів аналізу, а також оцінки інвестиційного забезпечення відтворення основного капіталу здійснили такі вчені: В. Александров, В. Базилевич, О. Болховітінюв, А. Гальчинський, В. Гейець, А. Гриценко, П. Єценко, М. Зверяков, Б. Кваснюк, С. Кіреєв, О. Кундицький, І. Крючков, В. Мандибур, М. Меламед, В. Мунтіян, І. Малий, А. Ревенко, Л. Федулов та інші.

**Мета і завдання дослідження.** Метою статті є проведення аналізу інвестиційного забезпечення відтворення основного капіталу. Для досягнення мети необхідно розрахувати ряд показників та простежити їх відношення до ВВП.

**Виклад основного матеріалу.** Опрацювання економічної літератури засвідчило існування певної еволюції щодо розуміння поняття «інвестиції в основний капітал». У підручниках з економічної теорії інвестиції в основний капітал розглянуто як валові інвестиції у складі двох компонент: суми амортизаційних відрахувань і чистих інвестицій. Співвідношення цих складників визначає стан розвитку економіки, який диференціюється як зростаючий, статичний та стагнующий. Зростаючий економічний стан проявляється тоді, коли чисті інвестиції перевищують амортизацію. За цих умов відбувається зростання основного капіталу як основи зростання валового внутрішнього продукту. Статичний економічний

стан можливий за умови рівності чистих інвестицій і амортизації, тобто кількість введеного основного капіталу рівна кількості вибулого. Ситуація за якої чисті інвестиції менші за амортизацію характеризується як стагнующий економічний стан, тобто споживається капіталу більше, ніж виробляється. У стагнующій економіці валових інвестицій недостатньо, щоб замінити основний капітал, спожитий у річному виробництві [8, с. 135–138]. Загальновизнаним є той факт, що у країнах із високими темпами розвитку економіки норма валових інвестицій в основний капітал знаходиться на рівні 30–40%, для країн із середніми і низькими темпами розвитку економіки – на рівні 18–20% [5, с. 367]. Таку норму обчислюють як відсоткове відношення обсягу валових інвестицій в основний капітал до величини валового внутрішнього продукту за формулою:

$$N = \frac{I}{V} \times 100\%, \quad (1.1)$$

де N – норма валових інвестицій в основний капітал;

I – валові інвестиції в основний капітал;

V – величина валового внутрішнього продукту.

Починаючи з 2003 р. в статистичних довідниках окремим рядком подавали інформацію про інвестиції в основний капітал, а з 2012 р. – про капітальні інвестиції за видами активів. Це пов'язано з виданням наказу державного комітету статистики України «Про затвердження Методики розрахунку індексу капітальних інвестицій» 25 грудня 2009 р. № 494 в якому сказано, що «капітальні інвестиції» – інвестиції у придбання або виготовлення власними силами для власного використання матеріальних і нематеріальних активів, термін служби яких перевищує один рік [9]. Держкомстат України до складу капітальних інвестицій відносить: інвестиції в основний капітал

(капітальні вкладення); витрати на інші необоротні матеріальні активи; витрати, пов'язані з поліпшенням об'єкта (капітальний ремонт); інвестиції в нематеріальні активи тощо.

До інвестицій в основний капітал згідно з Інструкцією щодо складання форм державних статистичних спостережень № 2-інвестиції «Звіт про капітальні інвестиції» та № 1 «Звіт про інвестиції в основний капітал» належать обсяги інвестицій в основний капітал за видами створених (збудованих), придбаних основних засобів: будівлі (враховуючи житлові) і споруди; машини, обладнання, інструмент, інвентар (без транспортних засобів); транспортні засоби; інші основні засоби [6, с. 4]. Капітальні вкладення – один із основних видів інвестиції. Їх здійснюють у формі вкладень коштів у відтворення основних фондів шляхом нового будівництва, розширення, реконструкції, технічного переоснащення діючих підприємств. За допомогою капітальних вкладень може здійснюватися як просте, так і розширене відтворення основних фондів.

У сучасній економічній літературі досить часто поняття «капітальні інвестиції» та «капітальні вкладення» ототожнюють. Відповідно до нашого бачення більш ширшим поняттям є «капітальні інвестиції», які на відміну від капітальних вкладень містять: витрати на інші необхідні матеріальні активи, капітальний ремонт, нематеріальні активи і витрати на формування основного стада. Ми підтримуємо думку тих науковців, які капітальні інвестиції ототожнюють із реальними інвестиціями, а вкладення в основний капітал – з капітальними вкладеннями.

Як засвідчують дослідження вітчизняних науковців [12, с. 6], формування витрат на утримання основного капіталу тісно прямо впливає на величину валового внутрішнього продукту (ВВП) і валове нагромадження основного капіталу. Щодо розуміння поняття «валове нагромадження основного капіталу», то, на думку видатного українського вченого С. Мочерного: «Валове нагромадження основного капіталу – це вкладення коштів в основний капітал з метою розширення обсягів виробництва та привласнення вищих прибутків. Валове нагромадження основного капіталу здійснюється через придбання за винятком вибуття; здійснення витрат на поліпшення невиробничих матеріальних активів; здійснення витрат, пов'язаних із передачею прав власності на невиробничі активи тощо» [4, с. 265]. Цілком погоджуємося з таким твердженням та вважаємо, що найбільш лаконічне і найвдаліше визначення нагромадження основного капіталу подано у словнику франчайзингу і бізнесу: «Це приріст нефінансових активів, які протягом тривалого часу використовуються в процесі виробництва» [11]. Величину

валового нагромадження основного капіталу оцінюють виходячи із загальної вартості основних засобів, придбаних інституційними одиницями у звітному періоді, а також збільшення невироблених активів, що відбулося в результаті продуктивної діяльності інституційних одиниць.

Проаналізуємо взаємозв'язок витрат на утримання основного капіталу на динаміку валового внутрішнього продукту та валового нагромадження основного капіталу (таблиця 1).

Із наведених у таблиці 1 даних видно, що за останніх п'ятнадцять років інвестиції в основний капітал зросли більш ніж у десять разів. Приблизно на таку ж величину протягом досліджуваного періоду зріс ВВП (8,85%) і обсяги валового нагромадження основного капіталу (8,45%). Пожвавлення інвестиційної активності в основний капітал в основному пов'язане з розбудовою інфраструктури для проведення «Євро-2012» і припадає на 2006–2008 рр., після чого відбувся різкий спад.

Про міру достатності інвестицій в основний капітал для розвитку економіки свідчить розрахований показник динаміки норми валових інвестицій в основний капітал або як його ще називають – індикатор інвестиційної безпеки [10, с. 204], який обчислюють як відношення інвестицій в основний капітал до ВВП і, на думку колективу авторів, під керівництвом А. Сухорукова має бути на рівні не менше 25%.

Якщо вважають, що середнім і низьким темпам розвитку економіки відповідають норми валових інвестицій в основний капітал на рівні 18–20 %, то Україна належить до країн світу із низькими темпами розвитку. На підтвердження своїх слів розглянемо динаміку ВВП у постійних цінах, порівняно з 1990 р. та динаміку індексів інвестицій в основний капітал (рис. 1).

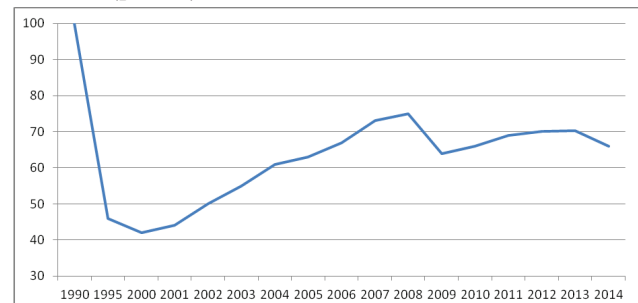


Рис. 1. Індеси фізичного обсягу валового внутрішнього продукту України у 1990–2014 рр.

Як свідчить рисунок, десятилітнє падіння ВВП спостерігалось виключно до 2000 р. і зупинилося на позначці 40% щодо 1990 р. Після 2000 р. розпоча-

Таблиця 1

Валовий внутрішній продукт і валове нагромадження основного капіталу у 2000–2015 рр.

Роки	Інвестиції в основний капітал (млрд грн )	ВВП (млрд грн)	Валове нагромадження основного капіталу (млрд грн)	Норма валових інвестицій в основний капітал (%)
2000	23,6	170,1	33,5	13,9
2005	93,1	441,5	97,0	21,1
2007	188,5	720,7	198,3	26,2
2010	173,6	1120,6	201,9	14,0
2011	231,9	1349,2	247,6	15,5
2012	264,8	1459,1	283,1	19,5
2013	239,3	1465,2	247,04	17,1
2014	212,0	1586,9	224,3	13,4
2015	254,7	1979,5	262,9	12,9

Джерело: складено на основі даних Державної служби статистики України

лося повільне економічне зростання, яке з урахуванням кризового спаду 2009 р. зупинилося у 2013 р. на позначці 70, 2% від обсягу 1990 р. У 2014 р. почалося подальше падіння такого показника, яке більшість економістів пов'язують із війною на Донбасі. Як свідчить статистика, українська економіка є однією з найвідсталіших серед інших країн СНД із виробництва валового внутрішнього продукту. Для того, щоб досягти виробництва ВВП на рівні 1990 р., потрібні потужні капіталовкладення в основний капітал. Проте сьогоденні темпи інвестування не вселяють оптимізму щодо спроможності вітчизняної економіки досягнути рівня виробництва ВВП 1990 р. Зокрема, аналіз рис. 1 і економічних обстежень засвідчує, що обвал інвестицій в основний капітал став однією із причин спаду ВВП. Як видно з вищенаведених рисунків, спад ВВП повторює спад інвестицій в основний капітал, проте спад ВВП є повільнішим ніж спад інвестицій в основний капітал. Аналогічно зростання ВВП є також більш повільнішим ніж зростання інвестицій в основний капітал. Такий характер динаміки ВВП можна пояснити тим, що цей показник залежить не тільки від зміни обсягу основного капіталу, але й від інших факторів виробництва.

Аналіз даних офіційної статистики свідчить про те, що процес валового нагромадження основного капіталу у вітчизняній економіці відбувається дуже повільними темпами і становить у середньому 18,8% від ВВП. Як засвідчує світовий досвід, для модернізації і росту економіки протягом тривалого періоду має спостерігатися високий рівень нагромадження основного капіталу і щодо ВВП приблизно становити 27–31% [1, с. 3–4]. Щодо України, то такий показник є заниженим і не сприяє відтворенню як основних засобів, так і розвитку економіки загалом. Так, свого максимального значення цей показник досяг у 2007 р. – 27,5% після чого невпинно почав знижуватися і станом на 2014 р. становить 14,2%. Як наслідок спостерігаємо катастрофічні показники зносу основного капіталу.

На основі статистичних даних можемо зробити висновок, що найбільший обсяг інвестицій в основний капітал в економіці України було спрямовано у 2015 р. Проте це становить усього лише 12,9% до ВВП. За результатами проведеного дослідження динаміки зростання інвестицій в основний капітал можемо констатувати, що найбільшим такий показник був у 2007 р. і складав 26,2% до ВВП.

Аналіз розподілу інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності показав, що найбільший обсяг інвестицій у 2015 р. було спрямовано в такі галузі, як промисловість (32,1%), сільське господарство, мисливство, лісове господарство (11,0%), торгівлю; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (7,6%), діяльність транспорту і зв'язку (6,8%), операції з нерухомим майном (4,3%), будівництво (15,9%), інші види послуг (22,3%).

Слід зазначити, що за останні десять років частка інвестицій у виробничій сфері має стійку тенденцію до зниження, тоді як зростає рівень інвестування в оптову та роздрібну торгівлю, фінансову діяльність, операції з нерухомістю – тобто у сфері та галузі, що мають стислий термін окупності або ж забезпечують швидку і значну віддачу. Водночас частка інвестицій в інфраструктурні сфери та галузі не зазнає суттєвих змін, що є стримуючим чинником для довгострокового розвитку.

Проведене дослідження аналізу сучасного стану відтворення основного капіталу показало, що за наявних показників валового нагромадження і

норми інвестицій в основний капітал, які неможливо розраховувати на значний поступ у розвитку вітчизняної економіки. Ми переконані, що в Україні відбувається віртуальне збільшення основного капіталу. Віртуальне збільшення – це зростання без інвестування, яке не може стати основою зростання продуктивності праці, ефективності та конкурентоспроможності економіки, оскільки не відображає реального підвищення рівня технічної озброєності праці.

Наші твердження базуються на дослідженнях двох груп фахівців. Як показують результати дослідження перших, для кожного відсотка приросту ВВП в економіках, які зростають дуже швидко, наприклад, економіках нових індустріальних країн, необхідне збільшення норми нагромадження на 2,5%. За розрахунками інших фахівців для подолання нестабільності і виведення країни на траєкторію стійкого економічного зростання кожному відсотку приросту ВВП має відповідати збільшення норми нагромадження на 3–4% [3, с. 4]. Крім того, для транзитивних економік, якою є економіка України, через низьку ефективність людського капіталу та супутніх причин ця цифра може бути навіть вищою. Для забезпечення приросту реального ВВП країн Центральної та Східної Європи на рівні 7% є необхідним підвищення інвестицій до рівня 28–30% ВВП [7, с. 119].

Провісний аналіз динаміки інвестицій в основний капітал ми вивили, що обсяги інвестицій значно нижчі нормативного значення.

У науковій літературі з цього питання існує багато оцінок щодо того, яка сума інвестицій має залучатися в українську економіку для відновлення основного капіталу. Найбільш обґрунтовані, на нашу думку, є розрахунки проведені Д. Барановою [2, с. 228], яка довела, що для підтримки та оновлення основного капіталу української економіки на новій технологічній основі, необхідно залучати щонайменше 175 млрд дол. на рік. Як бачимо з наведених даних, досягнення такого показника на цей момент виглядає не реальним. Узагальнюючи причини такої ситуації, більшість вітчизняних дослідників серед передумов виділяють такі:

- вплив фінансово-економічної кризи 2007–2008 рр., яка значною мірою обмежила зовнішнє кредитування;
- відтік капіталу з української економіки, який спровокував дефіцит інвестиційних джерел на внутрішньому фінансовому ринку;
- макроекономічна нестабільність, яка проявляється у збільшенні споживчих цін, формуванні негативного сальдо платіжного балансу та падінні курсу національної валюти;
- політична нестабільність та бюрократична корупція, яка відлякує потенційних інвесторів від національного господарського комплексу.

Для активізації інвестиційних процесів, пов'язаних із відтворенням основного капіталу, необхідним є обґрунтування раціональної інвестиційної концепції для всієї національної економіки, яка і визначатиме перспективи активізації інвестицій в основний капітал. Ця концепція повинна містити заходи, пов'язані з активізацією відтворювальних процесів, а саме:

- визначення критеріїв вибору головних напрямів капітальних вкладень;
- встановлення неодмінних умов розширеного відтворення основного капіталу;
- формулювання принципів й умов фінансування на різних стадіях відтворювального процесу, враховуючи утворення джерел фінансування;



– усунення всіх бюрократичних перепон та ризиків на шляху залучення інвестиційних ресурсів;  
– проведення реформ, враховуючи міжнародний досвід і практику.

**Висновки.** Отже, аналіз відтворення основного капіталу, особливостей формування і регулювання витрат на його утримання свідчить про високий ступінь фізичного та морального зносу основних засобів, подолати який можливо за допомогою значних інвестиційних ресурсів. Водночас аналіз рівня інвестицій в основний капітал показує недостатній їх обсяг, який протягом досліджуваного періоду не сприяв відтворенню основного капіталу. Тому основним завданням державного регулювання відтворення основного капіталу має стати створення раціональної інвестиційної концепції, яка забезпечувала б інвестиційну привабливість в економіці і визначала перспективи активізації інвестицій в основний капітал, що сприятиме не лише розширеному відтворенню основного капіталу, а й розвитку всієї національної економіки. Перспективами подальшого дослідження є державне регулювання фінансових ресурсів відтворення основного капіталу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Булатов А. Воздействие экспорта и импорта капитала на валовое накопление в Российской Федерации / А. Булатов // Деньги и кредит. – 2011. – № 9. – С. 3–8.
2. Баранова Д. Сроки амортизации и обновления основных производственных капиталов / Д. Баранова // Вопросы теории и методологии. – М. : Наука, 1997. – С. 228–238.
3. Григорьев Л. Мировые дисбалансы сбережений и инвестиций / Л. Григорьев, А. Иващенко // Вопросы экономики. – 2011. – № 6. – С. 4–19.
4. Економічна енциклопедія : У трьох томах. Т. 2. / Редкол. : С. Мочерний та ін. – К. : Академія, 2000. – 864 с.
5. Экономика : учебник под ред. д-ра экон. наук, проф. А. Булатова, 4-е изд., перераб. и дополненное. – М. : Экономистъ, 2005. – 853 с.
6. Інструкція щодо складання форм державних статистичних спостережень № 2 «Звіт про капітальні інвестиції» та № 1 «Звіт про інвестиції в основний капітал» № 476 від 9 жовтня 2006 р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
7. Магдич А. Особливості процесів нагромадження капіталу в транзитивних економіках Центральної та Східної Європи / А. Магдич // Європейський вектор економічного розвитку. – 2013. – № 1(14). – С. 117–128.
8. Макконнелл К. Экономика : принципы, проблемы, политика / К. Макконнелл, С. Брю ; пер. с англ. 11-го изд. – К. : Ха Гар, 1998. – 785 с.
9. Наказ державного комітету статистики України «Про затвердження Методики розрахунку індексу капітальних інвестицій» від 25 грудня 2009 р. № 494 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
10. Сухоруков А. Моделирование та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України : монографія / А. Сухоруков, Ю. Харазішвілі. – К. : НІСД, 2012. – 368 с.
11. Тимчасова методика розрахунку індексів основних засобів за первісною (переоціненою) вартістю [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
12. Шморгун Л. Інвестиційна політика : якою вона є в Україні? / Л. Шморгун // Економіка і менеджмент культури. – 2013. – № 2. – С. 4–9.

УДК 620.9:332.1

**Горбань В.Б.***кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник**Львівського державного університету безпеки життєдіяльності*

## ЕНЕРГЕТИЧНА БЕЗПЕКА САМОВРЯДНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ОДИНИЦЬ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті проведено дослідження основних науково-теоретичних та методологічних підходів до вирішення питання комплексного аналізування стану енергетичної безпеки на національному, регіональному та місцевому рівнях. Встановлено, що територіальна громада відіграє ключову роль у забезпеченні належного рівня енергетичної безпеки держави. Це обумовило необхідність розроблення концептуальної моделі забезпечення оптимального рівня енергетичної безпеки на місцевому рівні, орієнтовану на сталий розвиток громад та зменшення обсягу викидів парникових газів в атмосферу. За результатами проведеного дослідження ідентифіковано внутрішні та зовнішні загрози стану енергетичної безпеки на місцевому рівні. Запропоновано інструменти раннього виявлення та запобігання загрозам енергетичної безпеки для ефективного прийняття управлінських рішень.

**Ключові слова:** енергетична безпека, проектно-орієнтоване управління, енергетичний баланс, енергоефективні проекти, індикатор, місцевий рівень, територіальна громада, потенціал енергозбереження, сталий розвиток.

### **Горбань В.Б. ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ САМОУПРАВЛЯЮЩИХСЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ЕДИНИЦ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

В статье проведено исследование основных научно-теоретических и методологических подходов к решению вопроса комплексного анализа состояния энергетической безопасности на национальном, региональном и местном уровнях. Установлено, что территориальная община играет ключевую роль в обеспечении надлежащего уровня энергетической безопасности государства. Это обусловило необходимость разработки концептуальной модели обеспечения оптимального уровня энергетической безопасности на местном уровне, ориентированную на устойчивое развитие общин и уменьшение объема выбросов парниковых газов в атмосферу. По результатам проведенного исследования идентифицированы внутренние и внешние угрозы состояния энергетической безопасности на местном уровне. Предложены инструменты раннего выявления и предотвращения угроз энергетической безопасности для эффективного принятия управленческих решений.

**Ключевые слова:** энергетическая безопасность, проектно-ориентированное управление, энергетический баланс, энергоэффективные проекты, индикатор, местный уровень, территориальная община, потенциал энергосбережения, устойчивое развитие.

### **Horban V.B. ENERGY SECURITY OF SELF-GOVERNING TERRITORIAL UNITS: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES**

The article provides the study case of main scientific, theoretical and methodological approaches to the performance review of energy security at national, regional and local levels. It is established that the territorial community plays a key role in ensuring an adequate level of state energy security. This led to the need to develop a conceptual model of ensuring the optimal level of energy security at the local level, focused on sustainable community development and reduction of greenhouse gas emissions. As a result of undertaken study an internal and external energy security hazards at the local level are identified. Also tools for early detection and prevention of energy security hazards are proposed for providing effective decision making process.

**Keywords:** energy security, project-oriented management, energy balance, energy efficient projects, indicator, local level, local community, potential of energy efficiency, sustainable development.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах інтенсифікації глобалізаційних процесів актуальним питанням для всіх без винятку держав світу є забезпечення належного рівня енергетичної безпеки. Останні події на Близькому Сході та в Україні зумовили загострення енергетичних проблем, демонструючи поширення впливовості політичних чинників на світову енергетичну політику. На сьогодні все частіше простежується зростання кількості та масштабності загроз для регіональної енергетичної безпеки з огляду на намагання Російської Федерації протидіяти європейським країнам у реалізації енергоефективної політики, націленої на забезпечення сталого розвитку, диверсифікацію джерел енергопостачання, зниження рівня залежності від постачальників паливно-енергетичних ресурсів та зменшення обсягу викидів вуглекислого газу.

З боку уряду Російської Федерації застосовуються насамперед енергетичні важелі впливу для досягнення зовнішньополітичних цілей щодо здобуття статусу одного із глобальних центрів впливу. Проте цей задум неможливо втілити в життя без встановлення тотального контролю над територією України та її ресурсним забезпеченням. Тому урядом Російської Федерації протягом останніх трьох років впроваджується комплекс економічних, політичних та

військових заходів, націлених на знищення суверенітету України. Така політика Росії в поєднанні з підтримкою терористичних угруповань у Донецькій та Луганській областях України зумовлює активізацію кризових процесів в економіці країни, зростання соціального напруження та значне зниження рівня енергетичної безпеки держави та регіонів, адже на зазначених територіях розміщена значна частина підприємств вуглевидобувної галузі, а також інші стратегічні об'єкти енергетичної галузі та критичної інфраструктури.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання енергетичної безпеки є предметом дослідження багатьох вітчизняних учених, серед яких слід виділити наукові праці В.О. Баранніка, С.М. Бєвза, Є.А. Бєврова, Д.В. Волошина, І.В. Діяка, А.З. Дорошкєвича, О.І. Закревського, В.І. Захарченко, М.Г. Земляного, М.П. Ковалика, Ю.В. Продана, Б.С. Стогнія, А.І. Шевцова та інших.

Проте в теоретико-методологічному плані досі немає узгодженої думки щодо трактування поняття «енергетична безпека», не напрацьовано уніфікованого алгоритму ефективного функціонування системи забезпечення належного рівня енергетичної безпеки країни загалом та її регіонів зокрема, не визначено мінімального інформативного набору

індикаторів оцінювання стану енергетичної безпеки. Не врегульованими й досі є питання організації моніторингу та ефективного прийняття управлінських рішень щодо раннього виявлення та запобігання загрозам енергетичної безпеки в розрізі національного, регіонального та місцевого рівнів.

Слід зауважити, що переважна більшість сучасних наукових публікацій зосереджена на дослідженні процесу гарантування, аналізування та оцінювання рівня енергетичної безпеки на національному рівні. Водночас вивчення особливостей енергетичної безпеки на регіональному та місцевому рівні носить поодинокий та несистемний характер. Проте, як зазначено в дослідженнях В.В. Кузьменко [1], національна безпека безпосереднім чином взаємопов'язана з безпекою регіону, оскільки держава визначає напрями та умови розвитку регіонів. Регіони своєю чергою забезпечують належне підґрунтя для економічного розвитку держави, формуючи передумови для зміцнення національної безпеки.

В.І. Захарченко [2] у своїх наукових публікаціях також підкреслює цей зв'язок, зазначаючи, що, з одного боку, регіон є суб'єктом регулювання процесів забезпечення належного рівня енергетичної безпеки держави, проте, з іншого боку, в межах наявного кола повноважень, кожен регіон, місто, село, селище є формувачем власної енергетичної політики.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Важливим аспектом комплексного аналізування стану енергетичної безпеки держави, якому дослідники приділяють незначну увагу, є нерівномірність значень локальних індикаторів енергетичної безпеки в різних регіонах та містах країни. Диспропорції в показниках, які визначають рівень енергетичної безпеки, мають місце в межах кожного міста та регіону, адже населені пункти регіонів можуть характеризуватися різними потужностями з виробництва паливно-енергетичних ресурсів, відмінними рівнями паливно-енергетичної самодостатності та ступенями техніко-технологічної оснащеності енергетичного сектора, а також і потенціалами енергоефективності. Виходячи з викладених вище міркувань, можна стверджувати, що територіальна громада відіграє вагомую роль у забезпеченні енергетичної безпеки держави. Це потребує застосування інноваційних інструментів для аналізування та оцінювання рівня енергетичної безпеки на місцевому рівні з метою реалізації можливості подальшого ранжування самоврядних територіальних одиниць для вироблення спеціалізованих заходів з усунення загроз енергетичній стабільності.

**Мету статті** вбачаємо в аналізуванні стану енергетичної безпеки в самоврядних територіальних одиницях (на прикладі міст України) із подальшим розробленням концептуальної моделі забезпечення її оптимального рівня, орієнтовану на сталий розвиток громад та зменшення обсягу викидів парникових газів в атмосферу.

**Виклад основного матеріалу.** Посилена увага до міст під час аналізування та оцінювання стану енергетичної безпеки країни зумовлюється концентрацією великої чисельності населення та промислових виробництв, а значить і енергетичної інфраструктури на відносно невеликій території. Емпіричні дані Міжнародної енергетичної агенції [3] свідчать, що найбільшими споживачами паливно-енергетичних ресурсів є міста, що чинять винятковий вплив на рівень енергетичної безпеки та стан забруднення парниковими газами навколишнього середовища, адже близько 70% викидів CO<sub>2</sub> продукуються власне на

місцевому рівні. Саме тому належний рівень енергетичної безпеки на рівні самоврядних територіальних одиниць є визначальним. Особливо це актуально у зв'язку з реформою децентралізації влади та перенесенням ваги прийняття управлінських рішень на місцевий рівень.

Становлення і вдосконалення системи енергетичної безпеки міста повинно здійснюватися в межах загальної стратегії його розвитку. У багатьох містах України результатами енергетичного планування й досі є поодинокі програми з енергозбереження в певних галузях, що зазвичай не мають чітких стратегічних та оперативних цілей, а також результативних показників ефективності їх виконання.

Водночас у тих територіальних громадах України, що приєдналися до програмної ініціативи Європейського Союзу, яка носить назву "Covenant of Mayors for Climate & Energy" [4], муніципальне енергетичне планування здійснюється на засадах проектно-орієнтованого підходу. Станом на 01.02.2017 р. в Україні розроблено 61 стратегічний план дій зі сталого енергетичного розвитку до 2020 р. [4], що містить чітку деталізацію проектів, котрі будуть реалізовуватись у містах із вказаними необхідними ресурсами та очікуваними результатами (зокрема, обсягу економії коштів, зменшення рівня енергоспоживання та емісії CO<sub>2</sub>). Таким чином, міста декларують свої зобов'язання підвищувати рівень енергоефективності у своїх громадах із одночасним нарощенням потенціалу використання відновлюваних джерел енергії. Це позитивно сприяє підвищенню рівня енергетичної безпеки в самоврядних територіальних одиницях.

Формула енергетичної безпеки територіальної громади повинна передбачати посилений акцент на власний ресурсний потенціал для забезпечення паливно-енергетичної самодостатності відповідно до обраного стратегічного вектору розвитку та інтенсифікацію поширення відновлювальних джерел енергії з метою диверсифікації джерел енергопостачання.

Слід зазначити, що заходи з удосконалення управління системою енергетичної безпеки місцевих громад повинні кореспондуватися із пріоритетами сталого енергоефективного розвитку, котрі полягають у забезпеченні достатнього обсягу паливно-енергетичних ресурсів, розбудові ефективної системи управління енергією, розробці та реалізації інвестиційно привабливих портфелів енергоефективних проектів.

З метою прийняття ефективних управлінських рішень щодо забезпечення сталого розвитку місцевих громад та належного рівня їх енергетичної безпеки слід насамперед проводити всебічне аналізування вихідного стану споживання енергії в містах завдяки розбудованій системі управління паливно-енергетичними ресурсами. У цьому контексті необхідно здійснювати аналізування не лише сумарного обсягу споживання паливно-енергетичних ресурсів міста загалом, але й визначати окремі інфраструктурні сектори, що мають високий потенціал енергоефективності, та загрози, котрі на них впливають. Застосування секторального підходу дає змогу деталізувати структуру енергетичного балансу міст із урахуванням кількості первинної енергії, що надходить у місто, а також наступних етапів її трансформації, транспортування та використання в кінцевого споживача.

Слід зазначити, що аналізування енергетичних балансів міст доцільно проводити в динаміці щонайменше за останні 5 років. Такий підхід дозволяє виявляти зміни у структурі енергоспоживання, простежувати тенденції щодо використання паливно-

енергетичних ресурсів та оцінювати наслідки раніше прийнятих управлінських рішень від визначеного базового року. Серед основних критеріїв для відбору

базового року, як правило, розглядають наявність та достовірність даних за обраний період, їх повноту, а також сталість економічних процесів у обраних

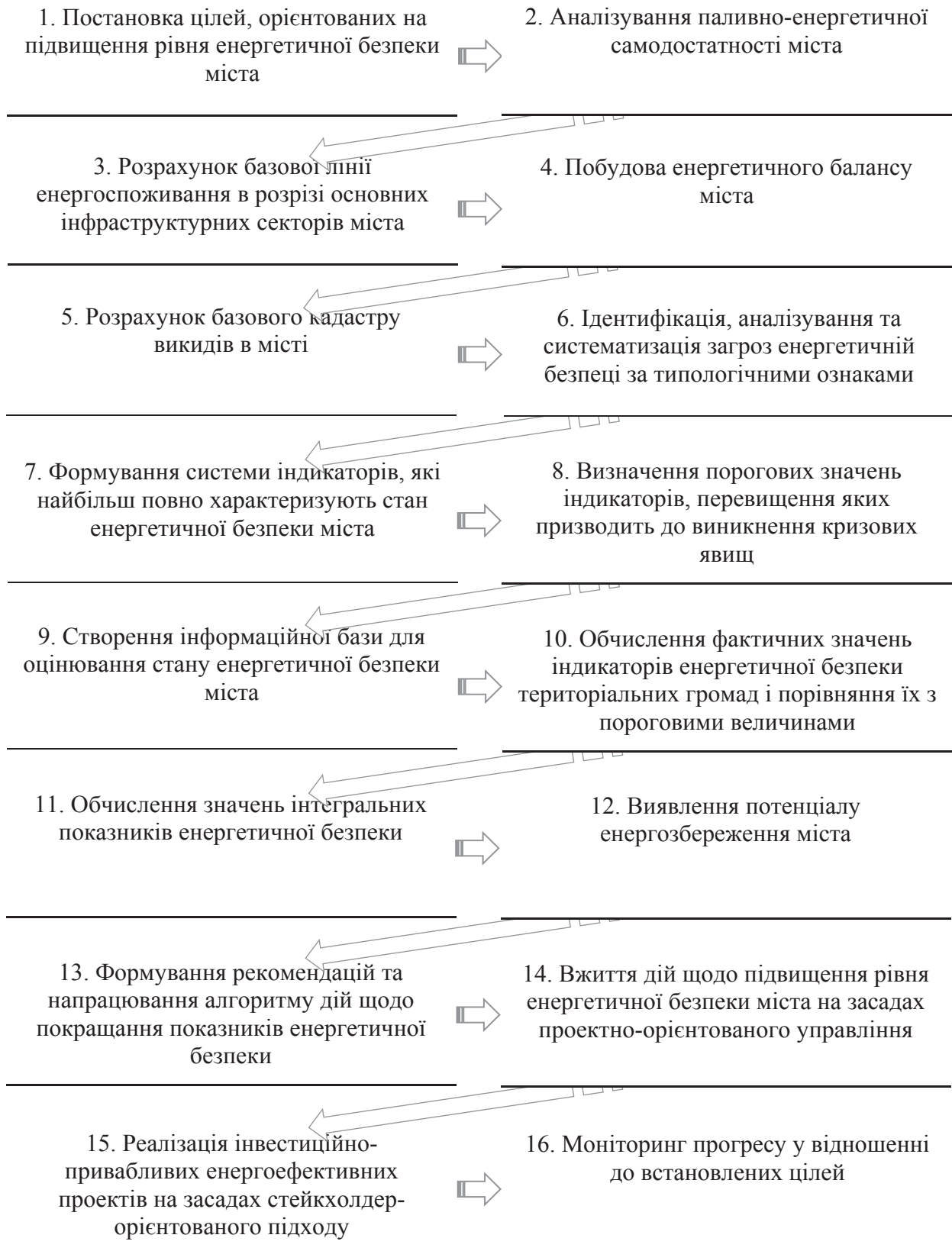


Рис. 1. Концептуальна модель забезпечення належного рівня енергетичної безпеки в містах на засадах сталого розвитку

Джерело: розроблено автором



секторах. Практичним результатом аналізування вихідного стану споживання енергії в містах повинно стати визначення рівня енергетичної ефективності інфраструктурних секторів і міста загалом, що дозволяє окреслити пріоритетні напрями для подальшого розроблення інвестиційно привабливих проєктів. Реалізація таких проєктів повинна бути направлена не лише на скорочення обсягу споживання паливно-енергетичних ресурсів, але й на запобігання наростаючому фізичному руйнуванню міської інфра-

структури, досягнення соціально прийнятного рівня фінансового навантаження на юридичних і фізичних осіб під час оплати за комунальні послуги, надання енергетичних послуг належної якості тощо.

За результатами власних наукових досліджень [5; 6] на прикладі типових міст України в межах реалізації проєкту «Муніципальна енергетична реформа в Україні» за підтримки United States Agency for International Development виявлено високий рівень витрат на оплату за використання паливно-енерге-

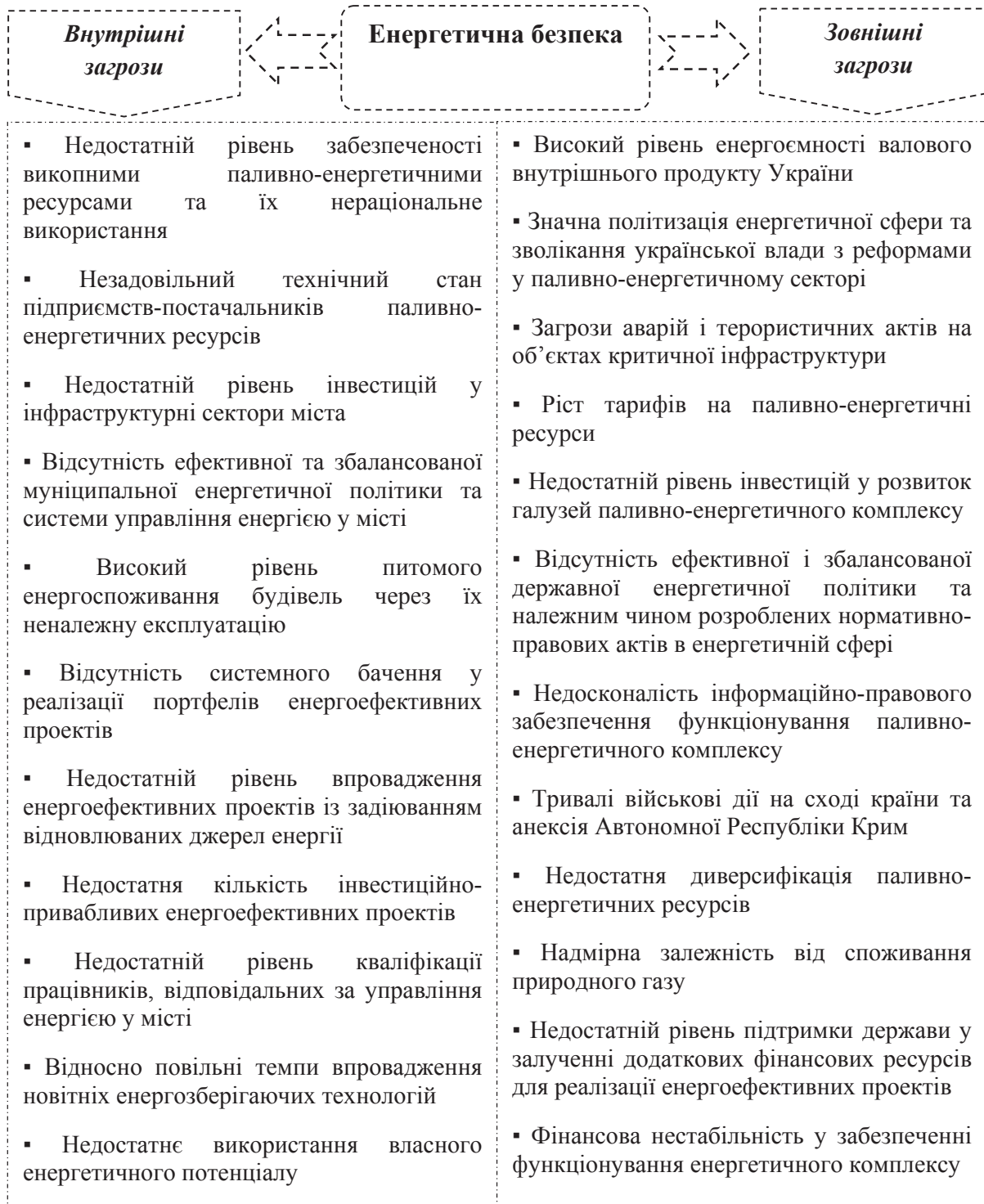


Рис. 2. Основні внутрішні та зовнішні загрози стану енергетичної безпеки на місцевому рівні

Джерело: розроблено автором

тичних ресурсів для забезпечення належного функціонування громадських та житлових будівель та дотримання в них санітарно-гігієнічних норм, що ускладнюється незадовільним технічним та фінансовим станом підприємств, котрі надають послуги із постачання паливно-енергетичних ресурсів. Встановлено вкрай низьку ефективність енергетичного забезпечення міст України, що значно знижує рівень паливно-енергетичної самодостатності та рівень енергетичної безпеки.

Зауважимо, що для ретельного планування енергоефективних заходів у самоврядних територіальних одиницях, важливим є з'ясування рівня енергетичної безпеки міста в кількісному вираженні, що потребує розроблення відповідного методичного забезпечення. Виходячи із вищенаведеного, побудовано концептуальну модель, що окреслює послідовність необхідних кроків для забезпечення належного рівня енергетичної безпеки в місті зі стратегічною орієнтацією на сталий розвиток та скорочення частки енергоресурсів карбон-гідрокарбонної групи, а також викидів вуглекислого газу (рис. 1).

Слід зазначити, що енергетична безпека територіальних громад залежить не лише від зовнішніх чинників, але і від особливостей системи управління паливно-енергетичними ресурсами на місцевому рівні. Це дозволяє ідентифікувати загрози енергетичній безпеці та розділити їх за критерієм походження на дві групи: зовнішні та внутрішні (рис. 2). Очевидно, що запропонований перелік може бути видозмінено та доповнено під впливом змін дії факторів зовнішнього середовища чи впливу окремих стейкхолдерів.

Під час розробки методики визначення стану енергетичної безпеки міста слід сформувати таку систему індикаторів, котра б дозволяла проведення комплексної оцінки з врахуванням значної кількості чинників різного виду. Одночасно важливим є застосування ієрархічного принципу під час формування системи показників оцінювання стану енергетичної безпеки міста, яка б дозволяла здійснювати перехід від багатьох до декількох пріоритетних показників для забезпечення експрес-оцінювання. Формування множини індикаторів повинно здійснюватися за принципами репрезентативності та достовірності для врахування найбільш суттєвих показників, що впливають на рівень енергетичної безпеки міста та адекватно відображають її стан.

Система повинна максимально базуватися на вихідних даних, одержаних із офіційних джерел або з використанням результатів муніципального енергомоніторингу. Важливим є мінімальне використання даних, що можуть бути одержані в результаті обробки результатів експертних оцінок фахівців відповідної галузі для уникнення суб'єктивності в розрахунку.

На жаль, у більшості міст України досі не налагоджена система енергетичного менеджменту та енергомоніторингу [7]. Згідно з даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [8] досі не забезпечено 100-відсотковий комерційний облік паливно-енергетичних ресурсів у містах України, що унеможливило коректне оцінювання стану енергоспоживання в розрізі інфраструктурних секторів міст. Тому ця проблема потребує негайного врегулювання.

Окрім вищезазначеного, система показників оцінювання стану енергетичної безпеки міста повинна забезпечувати можливість на будь-якому рівні ієрархії залежно від потреб особи, яка приймає управлінське рішення, одержати вектор поточних та прогнозних значень ключових індикативних показників. Це сприятиме ранньому виявленню загроз енергетичній безпеці міста та їх швидкісному усуненню.

**Висновки.** Отже, енергетична безпека як гарант збалансованого сталого розвитку суспільства знаходиться сьогодні в центрі особливої уваги. Проведене дослідження вказує на те, що енергетична безпека самоврядних територіальних одиниць залежить не лише від їх ресурсної бази, а й від національних та світових процесів, що відбуваються в галузі енергетики.

Забезпечення належного рівня енергетичної безпеки України, її регіонів та міст в умовах сучасності стає все більш актуальним питанням, оскільки саме вона є фундаментом економічної безпеки. Гарантування енергетичної безпеки та формування механізмів її забезпечення є пріоритетним завданням сьогодні як для країни загалом, так і для її регіонів та окремих територіальних громад, особливо тих, економіка яких є енергозалежною.

У зв'язку з проведенням реформи з децентралізації влади, визначальним елементом у нинішніх умовах стає формування концептуальної ендегенно-орієнтованої моделі сталого муніципального розвитку на засадах стейкхолдер-орієнтованого підходу з метою забезпечення належного рівня енергетичної безпеки. Перспективу подальших досліджень вбачаємо в розробленні індикативної системи оцінювання стану енергетичної безпеки в територіальних громадах, націлену на раннє виявлення загроз енергетичній стабільності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кузьменко В.В. Економічна безпека та сталий розвиток : регіональний аспект: монографія / Донецьк. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М.І. Туган-Барановського ; В.В. Кузьменко. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2008. – 145 с.
2. Захарченко В.І. Аналіз енергетичної безпеки регіону / В.І. Захарченко, М.О. Акулюшина // Економіка : реалії часу. – 2012. – № 1(2). – С. 147–150. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журналу : <http://economics.opu.ua/files/archive/2012/No1/147-150.pdf>.
3. Офіційний сайт Міжнародної енергетичної агенції. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.iea.org/about>.
4. Офіційний сайт «Угода мерів щодо клімату і енергії». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.covenantofmayors.eu/index\\_en.html](http://www.covenantofmayors.eu/index_en.html).
5. Горбань В.Б. Особливості використання фінансових ресурсів міст для потреб сталого енергетичного розвитку на засадах проектно-орієнтованого управління / В.Б. Горбань // Бізнес Інформ. – 2016. – № 11. – С. 305–312.
6. Горбань В.Б. Аналізування паливно-енергетичної самодостатності міст України в контексті сталого економічного розвитку / В.Б. Горбань // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : «Економіка і менеджмент». – 2016. – Випуск № 22. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журналу : <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/index.php/22-2016>.
7. Горбань В.Б. Інноваційні підходи до формування системи управління енергоефективністю в містах України / В.Б. Горбань // Інтелект XXI. – 2016. – Випуск № 6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журналу : <http://www.intellect21.nuft.org.ua/index.php/6-2016>.
8. Офіційний сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minregion.gov.ua>.

УДК 164.01: 330.341.42

Котис Н.В.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту та публічного управління  
Тернопільського національного економічного університету

## РОЛЬ ЗАСОБІВ ТА ІНСТРУМЕНТІВ ЛОГІСТИКИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ СЕКТОРА ДОМАШНІХ ГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ

У статті визначено сутність та роль сектора домашніх господарств як складової логістичної системи в національній економіці. Досліджено проблему застосування логістичних підходів, принципів та концепцій логістики щодо домогосподарств. Обґрунтовано необхідність розгляду домогосподарств як важливої ланки логістичних систем із метою забезпечення розвитку сектора домашніх господарств.

**Ключові слова:** логістика, сектор домашніх господарств, домогосподарство, логістична система, споживач, матеріальні потоки, логістичне управління.

### Котис Н.В. РОЛЬ СРЕДСТВ И ИНСТРУМЕНТОВ ЛОГИСТИКИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ РАЗВИТИЯ СЕКТОРА ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ

В статье определена сущность и роль сектора домашних хозяйств как составляющей логистической системы в национальной экономике. Исследована проблема применения логистических подходов, принципов и концепций логистики по отношению к домохозяйствам. Обоснована необходимость рассмотрения домохозяйств как важного звена логистических систем с целью обеспечения развития сектора домашних хозяйств.

**Ключевые слова:** логистика, сектор домашних хозяйств, домохозяйство, логистическая система, потребитель, материальные потоки, логистическое управление.

### Kotys N.V. THE ROLE OF MEANS AND TOOLS OF LOGISTICS TO ENSURE THE DEVELOPMENT OF HOUSEHOLD SECTOR IN UKRAINE

The essence and role of the household sector as a part of the logistic system in the national economy is defined. The problem of application of logistic approaches, principles and concepts of logistics referring to households is researched. The necessity of consideration of households as an important link of logistic systems is substantiated to provide management of development of the household sector.

**Keywords:** logistics, household, household sector, logistic system, consumer, material flow, logistic management.

**Постановка проблеми.** Домогосподарства в сучасних умовах господарювання, виконуючи свої традиційні функції споживання, виробництва, обміну, заощадження та інвестування, впливають на соціально-економічний розвиток країни та відносини в суспільстві, визначають напрями для впорядкування державної політики, зумовлюють поведінку всіх учасників ринкових відносин, створюють підґрунтя для конкуренції та впливають на логістичні процеси в національній економіці.

Нові соціально-економічні умови, що характеризуються становленням і зміцненням ринкових відносин, вимагають глибшого вивчення особливостей функціонування та розвитку сектора домашніх господарств, при чому незалежно від цілей розгляду слід зосереджувати більшу увагу на економічних та поведінкових моментах його дослідження. Зокрема, на зріла необхідність аналізу логістичних аспектів функціонування сектора домашніх господарств та визначення місця домогосподарств у логістичних системах національної економіки. Адже від результатів його функціонування залежить не тільки добробут окремих родин та сімей, а також усього населення країни, розвиток організації і технології комерційної діяльності, розмір прибутку виробничих і торгових підприємств. Застосування засобів та інструментів логістики, логістичного аналізу та управління, використання функціонально-логістичного підходу як методологічну основу дослідження сектора домашніх господарств відкриває нові можливості для забезпечення його розвитку та покращення соціально-економічної ситуації в Україні. Вищезазначене зумовлює особливу актуальність нашого дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У зарубіжній та вітчизняній науковій літературі на дослідженнях концепцій логістики, елементів логістичної

системи, окремих аспектів логістичного функціонування ринкових суб'єктів та проблематики доцільності застосування логістичних підходів у різних сферах діяльності зосереджували свою увагу такі вчені: Ю. Аванесов, Б. Берман, Г. Болт, Х. Гіза-туллін, М. Джиллінгем, О. Дунаєв, Дж. Еванс, В. Здреник, А. Зирянов, Л. Ібрагімов, П. Каллен, Є. Крикавський, Ф. Крутіков, К. Лайсонс, Е. Мате, Ю. Неруш, С. Нікшич, Е. Ньюмен, О. Проценко, Н. Ратнер, С. Саркісов, Ч. Сковронек, С. Смерічевська, С. Уваров, Н. Фасоляк, Харольд Е. Фірон, Н. Хвищун, М. Шаригін, Я. Яндиганов та багато інших. Особливості життєдіяльності домогосподарств вивчали: С. Барсукова, І. Боднар, І. Бочан, В. Жеребін, Т. Кізіма, А. Колот, М. Литвак, Т. Лібанова, В. Мандибур, Н. Манохіна, С. Панчишин, А. Ревенко, А. Романов, М. Савлук, Л. Слюсар, А. Сурін, С. Тютюнникова, Н. Федірко та багато інших.

**Постановка завдання.** Донедавна логістичні підходи та принципи логістики не використовували у сфері дослідження функціонування та розвитку сектора домашніх господарств. Термін «логістика» в публікаціях, які стосуються проблем розвитку вітчизняних домогосподарств, застосовують вкрай рідко, хоча для цього є всі підстави, адже класична модель економічного кругообігу описує взаємодію сектора домашніх господарств, підприємств та державного сектора. Є вкрай мало наукових публікацій щодо проблем руху матеріальних і супутніх потоків між сектором домогосподарств та іншими секторами національної економіки, а також щодо місця логістики в забезпеченні розвитку домогосподарств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Узгалянення концептуальних підходів до дослідження домогосподарств дозволяє визначити домогосподар-

ство як інституційну одиницю, яка складається з однієї особи або групи осіб, котрі спільно проживають у житловому приміщенні або його частині, повністю або частково об'єднують свої доходи й активи, колективно виробляють і споживають товари та послуги, володіють і розпоряджаються власністю і доходом, вступають в економічні відносини з іншими інституційними одиницями, несуть відповідальність за свої дії та рішення перед законом [1, с. 214].

Сектор домашніх господарств – це сукупність інституційних одиниць (домогосподарств), які, крім виконання традиційних функцій споживання, заощадження, інвестування, відтворення населення, є власниками і постачальниками економічних ресурсів та володіють засобами виробництва, здійснюють господарську діяльність, тобто продукують товари та надають послуги як самостійні виробники [1, с. 214].

З макроекономічного погляду сектор домашніх господарств слід розглядати як сукупність підсекторів: роботодавців, самостійно зайнятих працівників, найманих працівників, одержувачів доходів від трансфертів. Як і інші сектори економічної системи, він має специфічний склад інституційних одиниць (індивід, група осіб, сім'я, некорпоративні підприємства) та специфічні функції (задоволення власних потреб, виробництво товарів та послуг), а також особливі джерела ресурсів (заробітна плата, доходи від власності, трансферти, відсотки, прибутки від реалізації товарів та послуг) [2, с. 24–25].

Між секторами економічної системи відбувається постійний кругообіг ресурсів, продуктів, доходів та видатків. Сектор домашніх господарств у цих процесах є базовим елементом та основним учасником на всіх ринках: на ринку праці – як працедавець; на фінансовому ринку – як учасник операцій із цін-

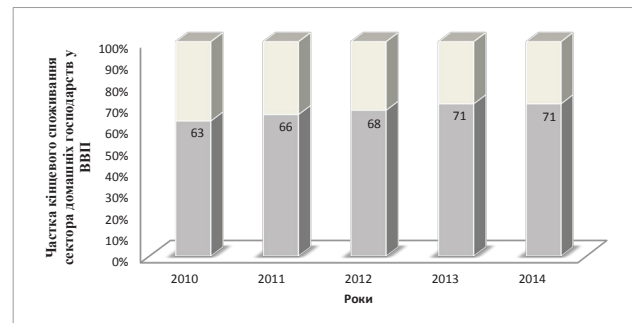


Рис. 1. Кінцеві споживчі витрати сектора домашніх господарств у структурі ВВП у 2010–2014 роках

Джерело: сформовано автором на основі даних Державної служби статистики України [4]

ними паперами, готівкою; на споживчому ринку – як споживач товарів і послуг; на ресурсному ринку – як власник і продавець ресурсів [3, с. 8].

Таким чином, домогосподарства постійно задіяні в цьому кругообігу та, до того ж, знаходиться в центрі всіх його потоків. Домогосподарства самостійно вирішують, які товари, у якій кількості та в який період часу придбати. Саме так формуються вхідні потоки домогосподарств. Крім того, домогосподарства обирають, які ресурси (трудова, товарна, виробнича, підприємницька), у якій кількості та коли надати споживачам – так виникають вихідні потоки.

Домогосподарства займають особливе стратегічне положення, у певному сенсі є економічно незалежними, оскільки в межах своїх грошових доходів можуть купувати найбільш підходящі для задоволення своїх потреб товари та послуги. Свобода спо-

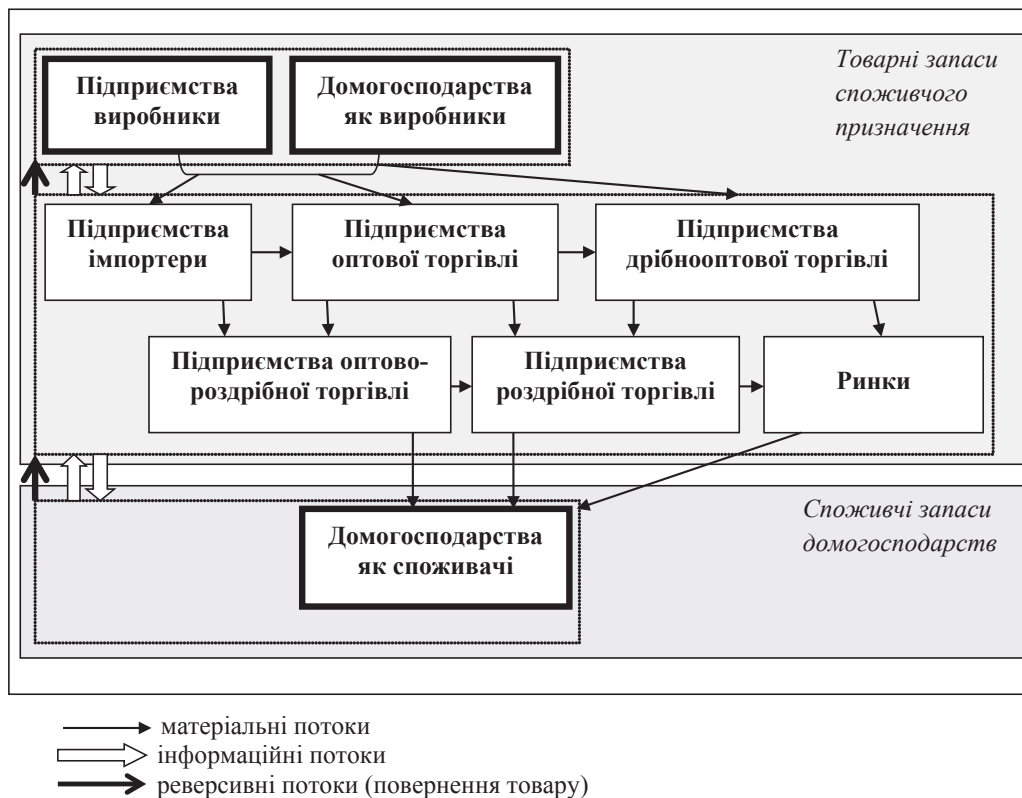


Рис. 2. Структурно-функціональна схема логістичної системи з урахуванням у ній домогосподарств

Джерело: сформовано автором



живчого вибору зумовлює поведінку всіх суб'єктів ринкових відносин, створює базу для конкуренції, визначає напрями державної політики та забезпечує розвиток національної економіки. При цьому варто зазначити, що потужність потоку товарів і послуг від торгівельних підприємств та підприємств сфери

Відповідно до офіційних даних Державної служби статистики України у 2014 році фактичне кінцеве споживання сектора домашніх господарств становило 1316757 млн грн або 82% до валового внутрішнього продукту. Кінцеві споживчі витрати домогосподарств склали 1120876 млн грн, тобто майже 71% до ВВП. Сукупні середньомісячні витрати домогосподарства – 4952 грн, при цьому з них на долю споживчих витрат припало 92% [4].

Саме тому сектор домашніх господарств слід розглядати як один із найважливіших суб'єктів логістичної системи в масштабах національної економіки, що підтверджує необхідність визнання домогосподарств однією із головних ланок у складі логістичних систем.

Здебільшого науковці серед ланок логістичних систем розглядають підприємства-виробників продукції, оптово-посередницькі організації, підприємства-споживачів продукції виробничо-технічного призначення, підприємства роздрібною торгівлі та транспортно-експедиційні підприємства [5, с. 44–45; 6, с. 108; 7].

Як кінцевих споживачів (покупців) більшість авторів розглядають виробничі і роздрібні торгові підприємства [8, с. 21]. Якщо йдеться про продукцію виробничо-технічного призначення, то з таким підходом можна погодитися, проте щодо руху споживчих товарів або товарів народного вжитку – ні.

Проведені дослідження дозволяють стверджувати, що як кінцевий споживач товарів у системі постачання слід розглядати домогосподарство, адже, як правило, під споживачами і покупцями маються на увазі саме домогосподарства [9, с. 186; 10, с. 84]. Сектор домашніх господарств є кінцевим споживачем створених суспільством матеріальних благ та послуг. Водночас домогосподарства є виробниками продукції та послуг. Виробництво домогосподарств може бути як товарне, так і натуральне. У першому випадку його мета – продаж чи обмін на ринку. У другому – домогосподарства продукують товари та надають послуги для власного кінцевого споживання і валового нагромадження основного капіталу.

Отже, логістична система з урахуванням наявності в ній домогосподарств повинна відображати рух матеріальних та супутніх потоків від виробників до споживачів (домогосподарств), формування товарних запасів та споживчих запасів домогосподарств (рис. 2).

В агрегованій формі структурно-функціональна схема логістичної системи руху матеріальних та нематеріальних потоків містить такі підсистеми: виробництво, оптова торгівля, торгові посередники, роздрібна торгівля, домогосподарства (як споживачі та як виробники).

Домогосподарствам як інституційним одиницям національної економіки і кінцевим самостійним осередкам суспільства тією чи іншою мірою властиві всі функціональні сфери логістики насамперед закупівельна, транспортна, інформаційна та інші.

У сучасних умовах, окрім необхідних та бажаних товарів, споживачі (домогосподарства) потребують надання додаткових послуг: доставки товарів у скорочені терміни і поліпшення взаємодії з транспортними організаціями, виконання складських

операцій, технічної допомоги у встановленні та налаштуванні куплених приладів, сервісному та гарантіїному обслуговуванню, дистанційному пошуку та купівлі товарів (Інтернет-магазини), не виходячи з дому. Задоволення таких запитів можливе лише за умов комплексного логістичного обслуговування.

Виробники товарів і послуг та працівники сфери торгівлі (послуг), приймаючи логістичні рішення у сфері виробництва і розподілу, повинні орієнтуватися на запити та побажання домогосподарств. Вивчення практичного досвіду зарубіжних підприємств показує, що однією із причин, які спонукають до застосування ними логістичних підходів є розширення можливостей покращення обслуговування клієнтів, як наслідок, збільшення кількості споживачів. Застосування логістичних концепцій щодо домогосподарств (організація їх товарозабезпечення, розвиток сфери послуг, забезпечення внутрішнього руху отриманих продуктів) сприятиме підвищенню ефективності використання торгового і виробничого капіталу та поліпшенню забезпечення домогосподарств необхідними та якісними товарами та послугами. Організація поточкових процесів у сфері товарообігу за допомогою засобів і інструментів логістики забезпечить вищу конкурентоспроможність торгових посередників у складі інтегрованих логістичних систем, прискорення оборотності запасів, скорочення витрат обігу і споживчих витрат, зростання сукупних ресурсів та доходів домогосподарств, а також їх прибутково-майнового потенціалу.

Значний вплив на вдосконалення економічної політики, підвищення ефективності проведених реформ, спрямованих на забезпечення розвитку сектора домашніх господарств мають державні інституції [11, с. 202–203]. Використання логістичних підходів та принципів логістичного менеджменту у сфері державного управління дозволить зробити цей вплив більш ефективним. У цьому сенсі місія органів державної влади й управління полягає в забезпеченні гармонійних відносин між споживачами (домогосподарствами), суб'єктами господарювання та державою, шляхом створення інституційних та організаційно-економічних умов для задоволення потреб домогосподарств у товарах і послугах на рівні світових стандартів якості життя.

Розвиток сектора домашніх господарств безпосередньо пов'язаний із результативністю соціально-економічних перетворень на товарних ринках, що своєю чергою значною мірою залежить від посилення ролі держави і муніципалітетів у забезпеченні і посиленні соціальної спрямованості споживчого ринку. Розглядаючи національний товарний ринок як логістичну систему, яка містить домогосподарства, можна виявити диспропорції, вивчити й оцінити внутрішні резерви для активізації виробничо-торговельної діяльності та соціальної політики з метою покращення функціонування сектора домашніх господарств. Розвиток логістичної системи товарного ринку забезпечить стабілізацію загальноекономічних, політичних і соціальних умов у країні та регіонах, адаптацію промислових і торгових організацій до ринкових відносин, підвищить рівень життя населення, збільшить грошові доходи вітчизняних домогосподарств.

**Висновки.** Сучасний стан вітчизняної економіки вимагає залучення інноваційних, більш ефективних і гнучких інструментів управління для забезпечення функціонування та розвитку сектора домашніх господарств. Це зумовлює актуальність наукового

пошуку ефективного інструментарію управління його розвитком, адаптованого до сучасних умов, зокрема до логістичного управління. Формування логістики у сфері сектора домашніх господарств передбачає розробку категорійно-понятійного апарату, що містить визначення сутності об'єкта дослідження, його місця в логістичній системі, складу й основних форм його організації. Враховуючи вищевикладене, логістика сектора домашніх господарств – це комплексна система управління вхідними, вихідними і внутрішніми потоками товарів, продуктів та послуг, спрямована на вивчення споживчої поведінки домогосподарств на ринку, оцінку їх впливу на всі елементи логістичної системи, оптимізацію й інтегрування зовнішніх і внутрішніх матеріальних і нематеріальних потоків для досягнення оптимальних цілей у сфері виробництва, обігу та споживання. Під оптимальними цілями слід розуміти мінімізацію запасів у логістичних системах (враховуючи запаси домогосподарств), скорочення часу просування товарів до домогосподарств, розвитку сфери послуг, які надаються споживачам після продажу товарів та гарантійного обслуговування, скорочення споживчих витрат тощо. Застосування логістичних підходів для забезпечення розвитку сектора домашніх господарств полягає в пошуку та застосуванні нових шляхів для кардинального підвищення ефективності використання торгового і виробничого капіталу, а також забезпечення конкурентоспроможності учасників інтегрованих логістичних ланцюгів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Котис Н. Концептуальні підходи до дослідження сектору домогосподарств як складової економічної системи / Н. Котис // Інтеграційна система освіти, науки і виробництва в сучасному інформаційному просторі : матеріали III міжнар. наук.-практ. конф. – Тернопіль : Крок, 2016. – 326 с.
2. Мельник А., Ціщик Н. Статистичні оцінки у системі інституційного забезпечення розвитку домогосподарств / А. Мельник, Н. Ціщик // Вісник ТНЕУ – 2010. – № 3. – С. 24–34.
3. Мельник А., Ціщик Н. Сектор домогосподарств у сучасній економічній системі: теоретичні та емпіричні аспекти / А. Мельник, Н. Ціщик // Вісник ТНЕУ – 2008. – № 3. – С. 7–21.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
5. Гаджинский А. Логистика : Учебник для студентов высших учебных заведений. 9-е изд., перераб. и доп. / А. Гаджинский // М. : Изд.-торг. корп. «Дашков и К», 2004. – 408 с.
6. Основы логистики : [учеб. пособие] / [под ред. Л. Миротина и В. Сергеева]. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 200 с.
7. Хвищун Н. Теоретичні підходи до класифікації логістичних систем [Електронний ресурс] / Н. Хвищун. // Ефективна економіка. – 2009. – № 3. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2009\\_3\\_54](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2009_3_54).
8. Современная логистика [Текст] : пер. с англ. / Дж. Джонсон [и др.] – 7-е изд. – М. : Вильямс, 2004. – 624 с.
9. Зырянов А. Инвестирование и размещение торговых предприятий : Учеб. пособие. 3-е изд., перераб. и доп. / А. Зырянов // Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2001. – 203 с.
10. Зырянов А. Потребительские запасы – сущность и подход к анализу / А. Зырянов // Вопросы статистики. 2004. – № 8. – С. 84–86.
11. Модернізація суспільного сектору економіки в умовах глобальних змін : [монографія]. А. Мельник, А. Васіна, Т. Желюк. – Тернопіль : ТНЕУ, «Економічна думка». – 2009. – 528 с.

УДК 658.821: 65

**Кравчук І.А.**  
кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри маркетингу  
Житомирського національного агроєкологічного університету

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ

У статті визначено багатоаспектність теоретичних підходів у трактуванні формування доданої вартості. Здійснено дослідження процесу формування доданої вартості на засадах теорії технології Дж. Томпсона, теорії дії та з використанням ієрархічного підходу. Обґрунтовано доцільність вибору різновекторних напрямів наукових розвідок із формування доданої вартості.

**Ключові слова:** додана вартість, формування доданої вартості, технологія доданої вартості, ієрархічний підхід до теоретичних інтерпретацій, структура доданої вартості.

### **Кравчук И.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ**

В статье определена многоаспектность теоретических подходов в трактовке формирования добавленной стоимости. Проведено исследование процесса формирования добавленной стоимости на основе теории технологии Дж. Томпсона, теории действия и с использованием иерархического подхода. Обоснована целесообразность выбора разновекторных направлений научных исследований по формированию добавленной стоимости.

**Ключевые слова:** добавленная стоимость, формирования добавленной стоимости, технология добавленной стоимости, иерархический подход к теоретическим интерпретациям, структура добавленной стоимости.

### **Kravchuk I.A. THEORETICAL BASIS RESEARCH FORMATION VALUE ADDED**

Determined multiple aspects of theoretical approaches to the interpretation of the formation of value added. A study of the formation of value-added technology-based theory of J. Thompson's theory of action and using a hierarchical approach. Expediency of selection diversity of the research on the formation of value added.

**Keywords:** value added, formation of added value, technology added value, hierarchical approach to theoretical interpretations, structure of the value added.

**Постановка проблеми.** Стрімкий розвиток глобальних продуктивних мереж, посилення конкуренції на міжнародних та внутрішніх ринках зумовили створення нової архітектури бізнес-відносин виробників, переробних, інфраструктурних організацій у процесі доведення продукції до споживача. Важливим критерієм в оцінці ефективності цих відносин стала величина доданої вартості продукції, що ототожнюється з додатково приєднаною вартістю в процесі доробки, переробки і просування товару на ринок. Продукція більшості вітчизняних підприємств наразі характеризується низьким рівнем доданої вартості, що знижує ступінь інноваційної активності підприємств та підтримки конкурентоспроможності продукції, призводить до сировинної орієнтації експорту, уповільнює розвиток продуктивних сил. Означене спонукає до необхідності теоретико-методологічного обґрунтування формування доданої вартості продукції, що й визначає актуальність проблеми дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми взаємодії в економічних системах та додавання вартості продукту розглядали Аристотель, Ф. Кене, А. Тюрго. З початку ХХ століття й дотепер питання формування доданої вартості, її структури та ефективності є науковими інтересами багатьох вітчизняних та зарубіжних дослідників: І. Гурняка, І. Гужви, М. Ільчука, М. Калетніка, С. Кваши, О. Кірлана, Я. Книша, Ю. Лузана, Р. Макконнелла, М. Міллера, О. Мендрула, В. Нордгауза, М. Осіпова, А. Рапппорта, Г. Пчелянської, С. Салиги, П. Самюельсона, Б. Стюарта, М. Хорунжого, С. Фама, Б. Фельдерера, Ш. Хомбурга, Л. Якимишина, Д. Янга та багатьох інших. Їхні дослідження охоплюють великий спектр проблем доданої вартості, аспектів її формування в різних економічних системах, а також становлять сучасний методологічний базис розвитку продуктивних сил на інноваційних засадах. Водночас багатоаспектність наявних теоретико-методологічних

підходів до формування доданої вартості зумовлює необхідність продовження наукових розвідок у сенсі визначення методологічних і прикладних векторів цього процесу.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є обґрунтування теоретичних засад дослідження формування доданої вартості та пропозиції розробки теоретичного базису розгляду цього поняття.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Проблема формування доданої вартості продукції та її оцінки була стрижнем досліджень у різні періоди розвитку економічної науки, а дискусії науковців щодо її розподілу, привласнення, потенціалу тривають і дотепер. Розвиток теорій маркетингу, логістики, трансакційних витрат, просторової економіки, мережових ринкових систем, каскадних продуктивних ланцюгів зумовив формування нового діапазону наукових поглядів на додану вартість та аспекти її формування. Для узагальнення теоретичних поглядів на формування доданої вартості необхідним вбачається використання методу структурного аналізу, що дозволить розглянути різні варіанти наукових поглядів на додану вартість та на процеси її формування, починаючи від етимологічних основ цих понять і завершуючи їх ієрархічною диференціацією.

У світовому науковому економічному середовищі додану вартість (*Value Added*) ототожнюють із вартістю, яка додається в процесі виробництва товарів до вартості сировини, матеріалів, палива на кожній стадії руху товарів від виробника до споживача [14, с. 45; 4, с. 70]. Особливості використання терміна "*Value Added*" (*додана вартість*) вітчизняними та зарубіжними науковцями характеризуються різною інтерпретацією концептуальних обґрунтувань та його перекладу з англійського на інші мови, зокрема й на українську [3, с. 111; 12, с. 242; 7, с. 34; 16, с. 18; 17, с. 95; 19, с. 302; 9, с. 135; 13, с. 515]. Це зумовило наявність багатовекторності теоретико-

методологічних та прикладних положень щодо сутності доданої вартості, її місця, структури та функцій у різних економічних теоріях та течіях.

Проблему формування доданої вартості в процесах різної людської діяльності досліджували Аристотель, Ф. Кене, А. Тюрго. Ототожнюючи процес досягнення хрематичних цілей із процесом створення доданої вартості, Аристотель наголошував на необхідності її «економічного розподілу» для забезпечення можливості наступних циклів діяльності, а також для забезпечення зручного обміну [6, с. 44]. Створення першої макроекономічної картини взаємозв'язку трьох основних класів (галузей), дозволило Ф. Кене сформулювати «економічну таблицю», у якій відображено схему руху продуктивних і грошових потоків, у яких «додається» вартість [8, с. 49].

У своїх поглядах А. Тюрго, як і Ф. Кене дотримувався затратної концепції походження вартості, зводячи її до затрат живої та уречевленої праці. У процесі обґрунтування механізму формування ринкових цін А. Тюрго розділяє їх на поточні й основні та доводить наявність доданої вартості в ціні, позначаючи її як новостворену працею частину вартості [2, с. 304–305].

Аналіз теоретичних інтерпретацій поняття «додана вартість», які викладено в багатьох наукових працях, засвідчує аналогічність поглядів дослідників у формуванні його сутності, зокрема «вартість, яка додається», «додається на кожній стадії руху товару», «розраховується як різниця між виручкою від реалізації товарів та послуг і витратами на придбання сировини», «частина вартості, що створюється в конкретній організації», «відображає реальний внесок підприємства у створення вартості конкретного продукту» і т. д. Однак недостатньо дослідженими залишаються процес її формування та аспекти взаємодії об'єктів і суб'єктів цього процесу, чинники впливу на зміну її структури, показники та вимірники її оцінки на різних ієрархічних рівнях економічних систем, що спонукає до поглибленого дослідження цих аспектів.

Продовження розгляду процесу формування доданої вартості доцільно здійснювати на засадах теорії технології Дж. Томпсона, на думку якого, технологія – це набір цілеспрямованих дій (операцій), що приводять до очікуваного результату, виконуються з використанням певних ресурсів та мають властивість відтворювати ці ресурси [18, с. 28]. Процес форму-

вання доданої вартості можна розглядати як технологією, що охоплює методи й техніку її створення як специфічного продукту.

З теоретичного погляду, процес і, зокрема процес формування доданої вартості слід розглядати на засадах теорії дії, основні постулати якої зводяться до розгляду сутнісних особливостей дій (людини) як актів її діяльності, для яких характерними є цілеусвідомлення, індивідуальна активність та певний порядок (алгоритм) [5, с. 151]. З огляду на означене, формування доданої вартості може представлятися як послідовне поєднання дій із її створення у єдиний «ланцюжок», учасники якого змінюють товар (послугу), додаючи йому цінності (корисності), що може впливати на його конкурентоспроможність (рис. 1).

Представлена на рисунку схема теоретичної моделі формування доданої вартості дозволяє продовжувати дослідження в контексті доведення її адаптивності до різновекторних наукових розвідок, зокрема вбачається можливим чітке фіксування меж досліджень та їх об'єктів.

У теоретичних доведеннях науковців немає чіткого та однозначного тлумачення структури доданої вартості. Вбачається можливим обґрунтування його сутності та теоретичних інтерпретацій на засадах ієрархічного підходу, за яким базовим рівнем формування доданої вартості є рівень організації (підприємства) (таблиця 1).

Структурні елементи доданої вартості залишаються незмінними, а її збільшення відбувається шляхом додавання сукупності «оплата праці (з нарахуванням податків та обов'язкових платежів) + рента + відсотки + прибуток» на кожному ієрархічному рівні, у середовищі якого здійснюється просування продукту.

У наукових працях прихильників теорії додаткової вартості К. Маркса містяться положення щодо необхідності вважати додаткову вартість основою доданої вартості [10, с. 200; 15, с. 97]. Інші дослідники наголошують на доцільності ототожнення додаткової вартості із структурним елементом доданої вартості [1]. На нашу думку, означені проблеми слід розглядати через призму «еволюції концептуального обґрунтування доданої вартості», а саме – не знижуючи актуальності поглядів К. Маркса, розмежовуючи «політичне» й «економічне» в його вченні, встановлювати причинно-наслідкові зв'язки між

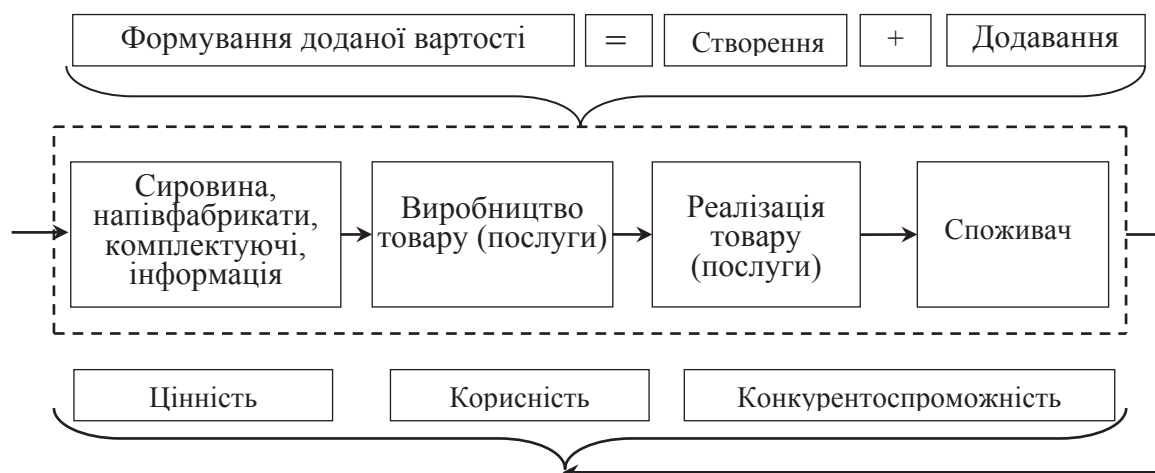


Рис. 1. Теоретична модель формування доданої вартості

Джерело: власні дослідження



Таблиця 1

## Формулювання структури доданої вартості на засадах ієрархічного підходу

Теоретичні інтерпретації поняття «додана вартість»	Структурні елементи доданої вартості	Рівні ієрархії			
		Локальний	Регіональний	Національний	Міжнародний
Вартість готової продукції фірми (компанії) мінус вартість сировини, матеріалів, напівфабрикатів та інших ресурсів, придбаних у інших компаній та використаних для її виробництва	ДВ = оплата праці (з нарахуванням податків та обов'язкових платежів) + рента + відсотки + прибуток (вартість продукції = матеріали + енерговитрати + оплата праці + амортизація + рента + відсотки + прибуток + податки)				
Частина вартості, що створюється в конкретній організації					
Частина ціни продукту, створюваної в такій компанії					
Базис оподаткування, економічний результат господарської діяльності людини, підприємства					
Вартість, додана до товару або послуги під час їх проходження за ланцюжком від місця його первинного придбання, виробництва і т. д. до роздрібно-торгівлі					
Додатково приєднана вартість у процесі доробки, переробки і просування товару на ринок; чим більше стадій обробки проходить товар, тим більше додається йому вартості					

Джерело: власні дослідження

класичними й сучасними аспектами трактування поняття «додана вартість».

Слід розрізнити додаткову вартість (за К. Марксом) та додану вартість (за С. Брю, К. Макконелом) [11, с. 63]. К. Маркс оперував поняттям «додаткова вартість» (*surplus value*), розглядав її через зв'язок «Гроші – Товар – Гроші», де Гроші = Гроші + ΔГроші, тобто дорівнюють раніше авансованій сумі плюс деякий приріст, який вважав додатковою вартістю, а її джерелом – неоплачену працю найманих працівників. Трактуючи поняття «додана вартість» (*Value Added*), яке наразі є актуальним в обґрунтуванні методологічних і прикладних аспектів її формування, ототожнюється з ринковою вартістю товарів та послуг за вирахування вартості використаних сировини та матеріалів, які придбані в постачальників; вирахуванням та підсумовуванням доданої вартості, створеної всіма суб'єктами, визначенням величини валового внутрішнього продукту, (ринкової вартості сукупного обсягу виробництва) [9, с. 135]. Вважаємо, що додана вартість характеризує внесок певних операцій, бізнес-процесів (бізнес-технологій) у створення нової вартості продукту, яку можна вважати його цінністю.

Цінність на рівні організації в основному вимірюється прибутком, який виникає при цьому, та нарахованій заробітній платі учасникам відповідної операції або бізнес-діяльності. Цінність продукту для споживача вимірюється його конкурентоспроможністю – ціною, якістю, ланцюгом просування, комфортністю придбання та використання тощо, тобто тими властивостями, які отримує продукт у процесі доведення до споживача й відповідно, які є результатом різних видів «обробки», що додають йому вартості. Таким чином, ринок визначає, що саме і кому він готовий профінансувати.

Цінність, що створюється, є основою розвитку та інновацій, тобто нових прогресивних способів розв'язання певних проблем у будь-якій сфері. Відповідно до цього для розвитку організації необхідно створювати додану вартість (цінність), яка, як результат процесу формування, впливатиме на розвиток продуктивних сил та соціуму загалом.

Емпіричне дослідження формування доданої вартості, здійснене на засадах використання постулатів теорії технології Дж. Томпсона, теорії дії, ієрархічного

підходу, теорії цінності дозволяє розробляти модель диференційованого теоретичного обґрунтування поняття «додана вартість» та обирати різновекторні напрями наукових розвідок щодо технології, об'єктів та суб'єктів її формування, мереж створення цінності на основі доданої вартості.

#### Висновки.

1. Формування доданої вартості розглядається в багатоаспектній теоретичній площині із збереженням основної сутності цього поняття як вартості, що додається в процесі виробництва товарів до вартості сировини, матеріалів, палива на кожній стадії руху товарів від виробника до споживача.

2. Проблема формування доданої вартості в процесах різної людської діяльності досліджувалась відомими економістами (Аристотель, Ф. Кене, А. Тюро) як джерело її «економного розподілу» для забезпечення можливості наступних циклів діяльності, а також для забезпечення зручного обміну, руху продуктових і грошових потоків, у яких «додається» вартість, формування механізму ринкових цін.

3. Дослідження процесу формування доданої вартості на засадах теорії технології Дж. Томпсона дозволяє розглядати її як технологією, що охоплює методи й техніку її створення як специфічного продукту, втілену технологію, яка охоплює машини, обладнання, споруди, цілі виробничі системи та продукцію, інформацію та ототожнювати цей процес із обсягами знань, які використовуються на кожній стадії (операції) створення доданої вартості, а їх носії є реципієнтами координації різних ієрархічних суб'єктів.

4. Дослідження процесу формування доданої вартості на засадах теорії дії формує уявлення про «ланцюжок дій», учасники якого змінюють товар (послугу), додаючи йому цінності (корисності), що може впливати на його конкурентоспроможність.

5. Обґрунтування сутності структури доданої вартості на засадах ієрархічного підходу дозволяє поєднувати теоретичні інтерпретації цього поняття із рівнями ієрархії економічної системи, в межах яких здійснюється наукове дослідження.

6. Трактуючи поняття «додана вартість» та обґрунтування методологічних і прикладних аспектів її формування в контексті ототожнення її з ринковою вартістю товарів і послуг за вирахування

вартості використаних сировини та матеріалів, які придбані в постачальників дозволяє розглядати її як цінність продукції, що забезпечується внеском певних операцій, бізнес-процесів (бізнес-технологій) у створення нової вартості продукту.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Афанасьєва Т. Управління вартістю підприємства [Електронний ресурс] / Т. Афанасьєва. – Режим доступу : <http://intkonf.org/afanaseva-ta-upravlinnya-varistyu-pidpriemstva/>. – Назва з екрана.
2. Блауг М. Тюрго, Анн Роберт Жак // 100 великих економістів до Кейнса – Great Economists before Keynes : An introduction to the lives & works of one hundred great economists of the past. – СПб. : Економікус, 2008. – 352 с.
3. Вартість банківського бізнесу [Текст] : монографія / [А. Єпіфанов, С. Леонов, Й. Хабер та ін.] ; за заг. ред. д-ра екон. наук А. Єпіфанова та д-ра екон. наук С. Леонова. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ». – 295 с.
4. Великий тлумачний словник сучасної української мови : 7-е видання / В. Бусел (ред.). – К. : Ірпінь : Перун, 2009. – 1736 с.
5. Дэвидсон Д. Об идее концептуальной схемы / Пер. А. Золкина / Д. Дэвидсон // Аналитическая философия: Избранные тексты / Сост. А. Грязнов. – М. : Изд-во МГУ, 1993. – С. 144–159.
6. Доватур А. «Политика» Аристотеля / А. Доватур // Аристотель. Сочинения : В 4-х т. Т. 4 / Пер. с древнегреч. ; Общ. ред. А. Доватура. – М. : Мысль, 1983. – 830 с.
7. Економічна енциклопедія : У трьох томах. Т. 1. / Редкол. : С. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
8. Історія економіки та економічної думки: навч. посібник (модульний варіант) / Д. Богиня, Н. Краус, О. Манжура, В. Нижник та ін. Хмельницький : ХНУ, 2010. – 428 с.
9. Макконелл К. Экономикс : принципы, проблемы и политика : пер. с 14-го англ. изд. / К. Макконелл, С. Брю. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 972 с.
10. Мендрул О. Управління вартістю підприємств : монографія / О. Мендрул. – К. : КНЕУ, 2002. – 272 с.
11. Маркс К. Капитал : в 4 т. 1V том: Теория прибавочной стоимости / К. Маркс. – М. : Политиздат, 1978. – 476 с.
12. Серіков А. Модель оцінки вартості блага : синтезуючий підхід // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 12. – С. 236–247.
13. Словарь современной экономической теории Макмиллана. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 608 с.
14. Словник фінансово-правових термінів / за заг. ред. д. ю.н., проф. Л. Воронової. – 2-е вид., переробл. і доповн. – К. : Алерта, 2011. – 558 с.
15. Терещенко О. Управління вартістю підприємства в системі фінансового менеджменту / О. Терещенко, М. Стецько // Фінанси України. – 2009. – № 3. – С. 91–99.
16. Чухрай Н., Гірна О. Формування ланцюга поставок : питання теорії та практики : Монографія. – Львів : Інтеллект-Захід, 2007. – 232 с.
17. Rappaport A. Creating Shareholder Value: a Guide for Managers and Investors / A. Rappaport. – Free Press. – 1999. – 432 p.
18. Thompson J. Organizations in Action / J. Thompson. – (New York : McGraw-Hill, 1967. – P. 24–29.
19. Young S. EVA and Value Based Management : A Practical Guide to Implementation / S. Young, S. O'Byrne. – NY : McGraw-Hill Professional. – 2000. – 493 p.

УДК 330.356.3:338.43

**Прокоп Л.І.**  
магістр кафедри  
економіки підприємства та управління персоналом  
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

**Кутаренко Н.Я.**  
кандидат економічних наук,  
асистент кафедри  
економіки підприємства та управління персоналом  
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

**Буринська О.І.**  
аспірант кафедри  
економіки підприємства та управління персоналом  
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

## ОСОБЛИВОСТІ РЕСУРСНИХ СКЛАДОВИХ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

У статті висвітлено сучасну структуру ресурсних складових в аграрному секторі економіки України. Проведено порівняльні характеристики показників ресурсних детермінант і запропоновано шляхи їх раціоналізації задля конкурентоспроможного розвитку аграрного підприємництва в Україні.

**Ключові слова:** аграрний сектор, підприємницька діяльність, ресурси, аграрний товаровиробник, ресурсний потенціал.

### Прокоп Л.С., Кутаренко Н.Я., Буринская О.И. ОСОБЕННОСТИ РЕСУРСНЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ АГРАРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

В статье освещены современную структуру ресурсных составляющих в аграрном секторе экономики Украины. Проведены сравнительные характеристики показателей ресурсных детерминант и предложены пути их рационализации для конкурентоспособного развития аграрного предпринимательства в Украине.

**Ключевые слова:** аграрный сектор, предпринимательская деятельность, ресурсы, аграрный товаропроизводитель, ресурсный потенциал.

### Prokop L.S., Kutarenko N.Y., Burynska O.I. FEATURES RESOURCE-COMPONENTS OF AGRICULTURAL BUSINESS IN UKRAINE

In the article the modern structure of resource components in the agricultural sector of Ukraine. Comparative performance characteristics of resource determinants and the ways of their rationalization for competitive development of the agricultural business in Ukraine.

**Keywords:** agricultural sector, entrepreneurship, resources, agricultural commodity, resource potential.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі економічного розвитку аграрний сектор України є однією з найважливіших ланок економічних систем більшості країн світу з ринковою економікою. Пріоритетність розвитку аграрного сектора України та його провідних видів економічної діяльності дає можливість забезпечити населення продовольчими товарами, промисловість – сировиною, а зовнішню торгівлю – експортними товарами.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у дослідження різних аспектів розвитку аграрного сектора економіки України здійснили В. Андрійчук, І. Баланюк, І. Бураковський, Ю. Лопатинський, П. Макаренко, О. Мельник, О. Онищенко, В. Трегобчук, В. Юрчишин та багато інших. Проте, незважаючи на це, проблема підприємництва в аграрному секторі економіки та дослідження структури його ресурсних складових залишається актуальним питанням для підвищення конкурентоспроможності аграрного сектора загалом.

**Метою дослідження** є аналіз сучасної структури ресурсних детермінант аграрного сектора України, що забезпечують розвиток аграрного підприємництва, та окреслення напрямів раціоналізації ресурсних складових.

**Виклад основного матеріалу.** На сьогодні Україна перебуває в досить складній економічній ситуації. Фінансова криза торкнулась усіх аспектів діяльності економіки країни, зокрема й аграрного сектора. Формування раціональної структури ресурсів аграрного сектора економіки країни безпосередньо пов'язане

із процесами формування ринку землі, ринку капіталів, ринку матеріально-технічного забезпечення тощо. Ефективне використання всіх видів ресурсних складових у довгостроковій перспективі залежить від їх раціональної експлуатації аграрними суб'єктами господарювання. Саме правильний розподіл ресурсів між аграрними товаровиробниками допоможе дати поштовх для конкурентоспроможного розвитку аграрного сектора економіки України.

Визначення перспектив розвитку аграрного підприємництва потребує дослідження ресурсного потенціалу аграрного сектора економіки України. Структура ресурсного потенціалу аграрного підприємництва складається з таких складових: матеріально-технічні ресурси, земельні ресурси, трудові ресурси, фінансові ресурси тощо.

Матеріально-технічна складова ресурсного потенціалу аграрного сектора є одним із найбільш динамічних детермінант вітчизняного аграрного сектора, від рівня розвитку якої залежить не лише стабільна робота цього сектора економіки, але й конкурентоспроможність виробництва продукції та її прибутковість.

У 2015 р. сукупний обсяг придбання товарів, а також робіт і послуг із ремонту сільськогосподарської техніки, зоотехнічного та ветеринарного обслуговування на ринку матеріально-технічних ресурсів для аграрного сектора становить близько 88,3 млрд грн. Слід відзначити, що в зазначену суму не вміщено вартість наданих послуг із перевезення вантажів і окремих робіт з оранки, культивування, вне-

сення добрив, захисту сільськогосподарських культур та збору врожаю.

З усієї вартості придбаних в Україні за 2015 р. аграрними підприємствами матеріально-технічних ресурсів для виробничих потреб і послуг найбільша частка в їхній структурі припадала на різні види товарів для аграрного виробництва – 87,2%, решта – на технічні засоби, питома вага яких становила 10,1% та інші матеріали, роботи і послуги – майже 2,7%.

У цьому важливому сегменті вітчизняного ринку матеріально-технічних ресурсів традиційно висока питома вага належить мінеральним добривам, що є основою високого врожаю за умов оптимального поєднання всього комплексу виробничих факторів за сприятливих кліматичних умов року.

У 2015 р. обсяг придбання мінеральних добрив усіх видів становив майже 3,9 млн т на загальну суму 27,5 млрд грн. Найбільшу частку тут займали азотні і комплексні добрива (60,9 та 35,7%) або у вартісному вимірі близько 16,7 та 9,8 млрд грн.

Другим за вартістю сегментом ринку матеріально-технічних товарів є паливно-енергетичні ресурси, яких було придбано у 2015 р. на 23,9 млрд грн. З усього обсягу паливно-енергетичних ресурсів найбільше було закуплено дизельного пального – 1255,6 тис. т на суму майже 18,8 млрд грн або 78,5% від загальної вартості паливно-енергетичних ресурсів. Решта припадала на бензин – 2,3 млрд грн (9,8%), природний газ – 1,9 млрд грн (8,1%) та інші види – оливи, мастила, вугілля і мазут (3,6%).

Досить значний сегмент ринку матеріально-технічних ресурсів для аграрного сектора економіки України належить засобам захисту рослин – 16,6 млрд грн або 18,8% від загальної вартості засобів. Так, у 2015 р. у регіональному розрізі найбільший обсяг купівлі засобів захисту рослин і регуляторів росту у вартісному вимірі та за питомою вагою спостерігався у Хмельницькій (1616,8 млн грн або 9,7% частки на ринку), Вінницькій (1568,1 млн грн або 9,4%), Полтавській (1163,7 млн грн або 7,0%), Запорізькій (1155,5 млн грн або 6,9%) та Чернігівській (1027,3 млн грн або 6,2%) областях.

Ємність сегменту ринку техніки для аграрного сектора економіки України у 2015 р. сягала близько 8,9 млрд грн, і з огляду на значне зношення основних засобів та необхідність масштабного оновлення матеріально-технічного парку за умов стабілізації економічної ситуації в країні може в перспективі суттєво зрости.

Під час купівлі різних видів техніки й агрегатів для рослинництва та тваринництва аграрні товаровиробники надавали перевагу тракторам, комбайнам, сівалкам та ґрунтообробним засобам. Тракторів усіх видів у 2015 р. було придбано на 2,6 млрд грн або 29,4% від усього обсягу вартості технічних засобів, комбайнів майже на 1,7 млрд грн (18,6%), сівалок на 1,2 млрд грн (13,7%) і ґрунтообробної техніки на 1,1 млрд грн (12,7%) [5].

Результати аналізу наявності основної техніки в сільськогосподарських підприємствах показує те, що за останні 23 роки спостерігається стійка тенденція до скорочення технічного парку. Це призводить до необхідності невідкладного вирішення цієї проблеми з метою забезпечення, підтримки та розвитку конкурентоспроможності аграрних підприємств [8, с. 131].

Земельні ресурси є рушійною силою розвитку аграрного сектора та основним предметом конкуренції. Україна – велика країна світу і входить до числа 12 країн, що мають найбільше землекористування. Площа сільськогосподарських угідь

України, яка може використовуватись в аграрному виробництві, на початок 2016 р. становила для корпоративного та індивідуального секторів 41,5 млн га (69% території України або майже 1% сільськогосподарських угідь світу), з яких 32,5 млн га – площа ріллі з загальної площі сільськогосподарських угідь. Станом на 1 січня 2013 р. 49,7% сільськогосподарських угідь припадало на аграрні підприємства (враховуючи фермерські господарства), 38,1% – на громадян, 12,2% – на користувачів інших категорій, враховуючи землі запасу та землі, не надані у власність і постійне користування. Виробництвом сільськогосподарської продукції у 2012 р. займалось 55,9 тис. аграрних формувань, які зосередили 20,6 млн га сільськогосподарських угідь. Господарськими товариствами використовувалося 50,3% цих угідь, фермерськими господарствами – 20,1%, приватними підприємствами – 3,7%, виробничими кооперативами – 3,7%, державними підприємствами – 2,8%, підприємствами інших форм господарювання – 7,4% [9, с. 133].

Слід зазначити, що в аграрному секторі у 2015 р. зафіксовано 7 721 одиниць господарського товариства, 3 627 приватних підприємств, 596 кооперативів, 32 303 фермерських господарств, 241 державне підприємство, 891 підприємство інших форм господарювання [3].

Питома вага площі сільськогосподарських земель у загальній площі (території) України не змінилася і складає 70,8%. Значне скорочення площі пройшло за такими категоріями сільгоспугідь: пасовища (зменшення на 6,9 тис. га до 5434,1 тис. га), перелоги (зменшення на 5,7 тис. га до 233,7 тис. га) та сіножаті (зменшення на 0,9 тис. га до 2406,4 тис. га) [4].

Коефіцієнт детермінації між незалежною змінною (площі сільськогосподарських угідь конкретного підприємства) та факторним показником (чистим доходом від реалізації сільгосппродукції) загальною у галузях рослинництва та тваринництва дорівнює 0,33, що свідчить про незначний вплив першої змінної на другу. Варто відзначити, що рівень землезабезпеченості значною мірою впливає на доходність сільськогосподарських підприємств у галузі рослинництва. Підприємства галузі тваринництва характеризуються незначним рівнем залежності від площі сільськогосподарських угідь [9, с. 135].

Чисельність працівників зайнятих в аграрному секторі складає 2870,6 тис. осіб, що становить приблизно 6,43% від усього наявного населення України. Водночас хочеться зазначити, що чисельність безробітного населення, яке шукає роботу – 1654,7 тис. осіб, що складає 3,85% від усього населення [3]. Таким чином, на нашу думку, одним із напрямів конкурентоспроможного розвитку аграрного підприємництва є залучення населення до сільськогосподарської підприємницької діяльності.

Поліпшення умов праці, техніки безпеки, охорони здоров'я, що сприяє зниженню смертності та інвалідності осіб у працездатному віці, зменшення чисельності або скороченню терміну служби в армії, ліквідація пільг для передчасного виходу на пенсію є важливим резервом збільшення трудових ресурсів [1] та може позитивно вплинути на розвиток аграрного виробництва.

Слід зазначити, що члени колективних сільськогосподарських підприємств, які одержали земельні частки і майнові паї або особи, яким передали земельні ділянки в оренду для ведення особистого селянського господарства, отримали можливість



Таблиця 1

## Рентабельність основних видів сільськогосподарської продукції, %

Продукція рослинництва							
Вид продукції	Зернові та зернобобові культури	Насіння соняшнику	Цукрові буряки	Овочі	Картопля	Плоди та ягоди	Виноград
Рівень рентабельності	42,6	78,4	27,7	32,0	24,6	58,3	92,9
Продукція тваринництва							
Вид продукції	Молоко	Велика рогата худоба на м'ясо	Свині на м'ясо	Вівці та кози на м'ясо	Птиця на м'ясо	Яйця курячі	
Рівень рентабельності	12,7	-16,9	12,6	-26,6	-5,4	60,9	

Примітка: за даними державної служби статистики України.

займатися сільськогосподарським виробництвом без створення юридичної особи, що й активізувало переміщення трудових ресурсів із корпоративного сектору в індивідуальний, тобто набули динамічного розвитку господарства населення. Хоча нині індивідуальний сектор представлений в основному господарствами населення (понад 9 млн сільських і міських домогосподарств, що мають у користуванні земельні ділянки, зокрема 4,5 млн господарств населення) [7, с. 5].

В Україні передбачена фінансова підтримка розвитку аграрного сектору економіки з боку держави. Усього для програм Міністерства аграрної політики та продовольства України виділено 1 488 229,2 тис. грн у 2016 році, що на 52% менше ніж у 2015 році (3 092 540,0 тис. грн).

Для фінансової підтримки аграрного сектору економіки України створено статті видатків за такими бюджетними програмами [5]:

- фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі за спеціальним фондом – 5 000 тис. грн;

- фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здевелювання кредитів за загальним фондом – 300 000 тис. грн;

- фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі на умовах фінансового лізингу за спеціальним фондом – 3 818,4 тис. грн;

- формування Аграрним фондом державного інтервенційного фонду, а також закупівлі матеріально-технічних ресурсів для потреб сільськогосподарських товаровиробників за спеціальним фондом у сумі 1 400 000 тис. грн;

- витрати Аграрного фонду пов'язані з комплексом заходів із зберігання, перевезення, переробки та експортом об'єктів державного цінового регулювання державного інтервенційного фонду за спеціальним фондом – 100 000 тис. грн;

- підвищення кваліфікації фахівців агропромислового комплексу – 14 388,4 тис. грн, зокрема видатки загального фонду 7 755,4 тис. грн, спеціального фонду 6 633,0 тис. грн.

У 2016 р. інвестиції в аграрний сектор значно зменшилися. Слід зазначити, що у 2015 р. капітальні інвестиції в цей сектор економіки склали 29310 млн грн. Прямі іноземні інвестиції на 31.12.2015 становили 500,6 млн дол. США [3].

Проаналізуємо рівень рентабельності основних видів сільськогосподарської продукції в аграрному секторі України за 2015 р. загалом (таблиця 1) [3].

Як ми бачимо з даних таблиці 1, виробництво продукції рослинництва є найбільш рентабельним порівняно з продукцією тваринництва, де спостеріга-

ються навіть від'ємні показники.

**Висновки.** Отже, ресурсний потенціал аграрного сектору економіки складається з невичерпних ресурсів (кліматичних, водних тощо), які мають здатність відновлюватись із вичерпних ресурсів (земельних, лісових тощо). Ефективність подальшого розвитку аграрного сектору економіки України залежить від раціонального використання ресурсів такого сектору, вдосконалення їхньої структури, впровадження інноваційних заходів раціонального використання, державного регулювання аграрного сектору економіки України, розвитку ринку матеріально-технічних ресурсів та ринку земель.

До основних напрямів вирішення проблем використання ресурсів в аграрному секторі економіки належать: створення системи моніторингу за раціональним користуванням ресурсами та впливом сільськогосподарської діяльності на довкілля; урахування територіальної неоднорідності регіонів; проведення заходів, що забезпечать розширене відтворення природних ресурсів; екологізація агропромислового виробництва.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

- Горбач С. Визначення категорії трудових ресурсів : теоретичні аспекти / С. Горбач // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2015. – № 2. – С. 118–125.
- Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436IV [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436%AC2%AC15/%20page7>.
- Сільське господарство України : статистичний збірник // Державна служба статистики України. – Київ, 2015.
- Державна служба України з питань геодезії, картографії та кадастру [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://land.gov.ua/infohrafika-zminy-v-strukturi-zemelnoho-fondu-ukrainy-za-2015-rik/>.
- Держбюджет – 2016 «Аграрна частина» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agroconf.org/content/agrarnachastina-derbyudzhetu-2016>.
- Кернасук Ю. Розвиток ринку матеріально-технічних ресурсів для АПК [Електронний ресурс] / Ю. Кернасук. – 2016. – Режим доступу : <http://agro-business.com.ua/ostannia-vip-novyna/5710-rozvytok-rynku-materialno-tehnichnykh-resursiv-dlia-apk.html>.
- Лопатинський Ю. Особливості трансформації структури аграрного сектору економіки України / Ю. Лопатинський, О. Мельник // Агросвіт. – 2013. – № 18. – С. 3–10.
- Мельник А. Сучасний стан технічної складової забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств України / А. Мельник, О. Мельник // The genesis of genius. – 2014. – № 3. – С. 128–132.
- Мельник О. Вплив структури землезабезпеченості в аграрному секторі економіки України на конкурентоспроможність сільгоспвиробників / О. Мельник // Інвестиції : практика та досвід. – 2013. – № 24. – С. 130–136.

УДК 657:336.22

Яремчук І.О.

старший викладач кафедри обліку і аудиту  
Національного гірничого університету

## МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА НЕОБХІДНІСТЬ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто проблеми, викликані наявною системою справляння податку на додану вартість в Україні. Проаналізовано дослідження провідних вітчизняних фахівців та науковців, що вивчали дане питання. Вивчено міжнародний досвід у застосуванні непрямих податків та подоланні труднощів, що виникають на шляху оптимізації податкового законодавства. Визначено недоліки в оподаткуванні доданої вартості. Обґрунтовано необхідність реформування податку на додану вартість. Практичне значення статті полягає у пропозиції альтернативного механізму справляння ПДВ, який, на думку автора, дасть змогу нівелювати протиріччя у відносинах підприємства і держави, сприятиме мінімізації втрат через зловживання та збільшенню податкових надходжень.

**Ключові слова:** відшкодування, непрямі податки, податок на додану вартість, попередня відповідальність, ставка податку.

### Яремчук И.А. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И НЕОБХОДИМОСТЬ ТРАНСФОРМАЦИИ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены проблемы, вызванные существующей системой взимания налога на добавленную стоимость в Украине. Проанализированы исследования ведущих отечественных специалистов и ученых, которые изучали данный вопрос. Изучен международный опыт применения непрямых налогов и преодоления трудностей, возникающих на пути оптимизации налогового законодательства. Определены недостатки в налогообложении добавочной стоимости. Обоснована необходимость реформирования налога на добавленную стоимость. Практическое значение статьи состоит в предложении альтернативного механизма взимания НДС, который, по мнению автора, позволит нивелировать противоречия в отношениях предприятия и государства, будет способствовать минимизации потерь из-за злоупотреблений и увеличению налоговых поступлений.

**Ключевые слова:** возмещение, непрямые налоги, налог на добавленную стоимость, предыдущая ответственность, ставка налога.

### Yaremchuk I.O. INTERNATIONAL EXPERIENCE AND NECESSITY OF REFORMING VALUE ADDED TAX IN UKRAINE

The article deals with the problem of value added tax recovery system. Works of leading specialists and scientists that investigated this question are observed. International experience of application of indirect taxes and overcoming difficulties in optimization of tax laws is studied. Drawbacks in taxation of value added are determined. The necessity of reforming value added tax is stated. The empirical value of the article is in the proposal of another mechanism of recovery of value added tax. This mechanism affords to regulate contradictions in the relationships between enterprises and government and helps to minimize costs caused by tax abuse and increasing in tax revenues.

**Keywords:** tax refund, preliminary liability, indirect taxes, value added tax, tax rate.

**Постановка проблеми.** Податок на додану вартість (ПДВ) є предметом постійних дискусій і пошуків. За весь період його справляння висунуто чимало пропозицій, але, як і раніше, надходження від даного виду податку не сприяють поповненню бюджету країни. Окремі фахівці вважають, що на даному етапі економічного розвитку України більше користі було б у разі його відсутності взагалі. Йдеться про значні відшкодування з бюджету і, як наслідок, значні втрати бюджетних коштів. Справа не тільки у зловживаннях. Нині у зв'язку з падінням рівня життя українців компанії, що мають певний фінансовий «запас міцності», шукають споживачів за кордоном. А експортні операції, згідно з чинним законодавством, оподатковуються за нульовою ставкою. У результаті надходження від ПДВ набувають від'ємного значення. Це не тільки українська проблема, певні труднощі із застосуванням даного виду податку виникають і в інших країнах світу. Там теж ведуться дослідження та розробляються відповідні програми з оптимізації порядку нарахування та справляння податку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у розвиток науки та практики оподаткування зробили такі вчені та фахівці: В.В. Бураковський, В.Ю. Галкін, Д.І. Дема, В.Л. Андрущенко, В.П. Завгородній, М.Д. Білик, М.Я. Дем'яненко, В.М. Мельник, В.І. Грицаєнко, О.Д. Давіков, А.І. Крисоватий, І.П. Вакулич, В.М. Суторміна, А.М. Соколовська, В.П. Вишневський, О.Д. Данилова, М. Катеринчук, С. Терьохін, К. Ляпіна та ін. У своїх працях вони вивчали досвід інших країн,

виділяли ті моменти, що можуть задовольнити сучасну економічну систему України та сприяти її інтеграції до європейського економічного простору. Щодо порядку нарахування та справляння ПДВ, досить цікаві, на нашу думку, пропозиції зроблено М. Катеринчуком та К. Ляпіною.

**Мета статті** полягає у спробі вдосконалення наявного порядку оподаткування доданої вартості, що сприятиме скороченню зловживань, дасть змогу відмовитися від бюджетного відшкодування та значно поповнити бюджет країни.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Непрямі податки на споживання в тій чи іншій формі нині стягують практично всі країни світу. Найпоширеніші їх форми – податок на додану вартість і податок з обороту (або податок із продажу). В абсолютній більшості країн застосовується тільки один із цих податків. До того ж упродовж останніх 60 років усе більше країн відмовляються від податку з обороту на користь ПДВ [3–5].

У різних країнах існують різні підходи до встановлення ставок ПДВ. Водночас їх середній рівень становить 15%. У деяких країнах застосовується диференційована шкала ставок залежно від виду товару та його соціально-економічної значимості: знижені ставки застосовуються до продовольчих, медичних і дитячих товарів; стандартні ставки – до промислових та інших товарів і послуг; підвищені ставки (понад 25%) – до предметів розкоші.

Найвища базова ставка ПДВ (25%) застосовується у трьох країнах Скандинавського півострова:

Швеції, Данії та Норвегії, найнижча (5%) – у Малайзії, Сінгапурі та Японії [6].

Розглянемо застосування ПДВ у трьох провідних країнах Європи: Франції, Англії та Німеччині.

У Франції діє чотири ставки ПДВ. Основна ставка податку дорівнює 18,6%. Підвищена ставка (22%) застосовується до деяких видів товарів: автомобілів, кіно- та фототоварів, алкоголю, тютюнових виробів, парфумерії, окремих предметів розкоші. Понижена ставка (7%) встановлена на побутові товари та книжки. Найнижча ставка (5,5%) застосовується для товарів та послуг першої необхідності. До цієї категорії належить більшість продуктів, окрім шоколаду і алкогольних напоїв: продукція сільського господарства, медикаменти, житло, транспорт, туристичні і готельні послуги, вантажні і пасажирські перевезення, видовищні заходи, обіди працівників підприємств.

Характерною рисою ПДВ у Франції є значні пільги. Передусім це стосується малого бізнесу. Податковим законодавством встановлено, що підприємства можуть звільнитися від сплати ПДВ, якщо на попередній фінансовий рік їх оборот не перевищував 70 тис. франків [6; 7].

Окрім того, від сплати ПДВ звільняються: діяльність державних установ, спрямована на здійснення адміністративних, соціальних, культурних і спортивних функцій; медицина й освіта; діяльність людей деяких вільних професій, приватних викладачів, приватних практикуючих лікарів, людей, які займаються духовною творчістю. Операції, пов'язані із зовнішнім ринком (експортом), також звільнені від сплати податку на додану вартість. Особи, які сплатили ПДВ під час придбання товару, що експортуються, можуть скористатися правом відшкодування. Що ж до імпортих операцій, то всі вони підлягають оподаткуванню відповідно до внутрішнього правила.

На відміну більшості країн, де чільне місце прибутків бюджету належить податку з доходів фізичних осіб, у Франції провідною ланкою бюджетної системи виступає ПДВ. Нині його частка в доходах бюджету країни становить понад 40%.

Сплата ПДВ визначається характером вчиненої угоди, при цьому береться до уваги фінансове становище платника податків. Ставка податку єдина незалежно від ціни товару, до якого вона застосовується. Об'єктом оподаткування є ціна продажу товару або послуги. Із загальної суми віднімається розмір податку, сплаченого постачальникам сировини та напівфабрикатів. Під час реалізації товару підприємство повністю компенсує всі свої витрати зі сплати ПДВ і додає до податку певну частку за новостворену на підприємстві вартість. Саме ця частина податку включається в ціну та перераховується до бюджету. Весь тягар податку лягає не стільки на підприємство, скільки на кінцевого споживача цієї продукції [6; 7].

В Англії податок на додану вартість у частці доходів займає друге місце після прибуткового податку і формує приблизно 17% бюджету. Базою сплати ПДВ виступає вартість, додана з кожної стадії виробництва та реалізації товарів та послуг. Стандартна ставка – 17,5%, знижена (5%) застосовується в господарствах із низьким рівнем доходу відповідно до державних програм. За нульовою ставкою оподатковуються: продовольчі товари, книжки, ліки, імпорти й експортні товари, паливо й енергія для населення, плата за воду і каналізацію, будівництво житлових будинків, транспортні послуги, дитячий одяг і навіть поштові і фінансові послуги, страхування, ритуальні послуги.

Стандартна ставка може змінюватися щорічним парламентським актом про фінанси. Казначейство також має право змінювати ставку ПДВ на 25% від наявної. Річний рівень обсягу продажу, понад якого продавці повинні реєструватися платниками ПДВ, становить 50 тис. фунтів стерлінгів [6; 7].

Найбільш зручний, на нашу думку, механізм нарахування податку на додану вартість застосовується в податковій практиці Німеччини. ПДВ стягується за єдиною формою та побудований у такий спосіб, що товари за однакової податкової ставки, досягаючи кінцевого споживача, виявляються обтяженими в однаковому розмірі. Розмір податку відповідає податковій ставці, що поширюється на цей товар чи послугу. При цьому податкова акумуляція (стягування податку з податку) принципово виключена, оскільки застосовується практика попереднього відрахування податку. Попереднє відрахування дає підприємцю право зменшити свій ПДВ на суми ПДВ, що сплачені на рахунок іншим підприємцям.

У Німеччині ПДВ у доходах бюджету становить близько 28%. Це друге місце після прибуткового податку. Загальна ставка податку нині становить 16%. Основні продовольчі товари, книжкова та журнальна продукція оподатковуються за зниженою ставкою – 8% (ставка не поширюється на обороти кав'ярень та ресторанів). Слід зазначити, що ПДВ має деяку тенденцію до зростання. Так, раніше основна ставка становила 14%, пільгова – 7%. Потім основну ставку підвищили до 15%, надалі – до 16%. ПДВ у Німеччині має й певні особливості. Щодо деяких платників податків діють спеціальні правила оподаткування. Так, малий бізнес звільняється від сплати ПДВ, якщо оборот платника не перевищив 17 500 євро в попередньому році і, як передбачається, не перевищить 50 тис. євро в поточному році. Не оподатковуються (за дотримання встановлених умов) туристичні послуги та реалізація вживаних товарів. Зазначені цифри можуть змінюватися залежно від формування бюджету. Проводиться політика заохочення малого підприємництва, стимулювання початку процесу підприємницької діяльності у вигляді звільнення від оподаткування. Проте такі об'єкти господарювання позбавляються права на відрахування виставлених їм на рахунок попередніх податків.

Незважаючи на широке поширення податку на додану вартість у країнах світу, нині навколо нього ведеться дуже багато дебатів. Кажуть про зниження ставок, про його скасування, про зміну адміністрування і багато іншого – усе це свідчить про проблеми під час застосування даного виду податку, а саме: зменшення надходжень, бурхливий ріст відшкодування, зростання числа схем ухилення від сплати та зловживання під час відшкодування ПДВ.

Україна теж стикається з недосконалістю нарахування, адміністрування та сплати податку. Нині податок на додану вартість нараховується і сплачується за такою схемою: продавець продає товар покупцю; на вартість цього товару нараховується податок на додану вартість; покупець незалежно від того, чи сплатив продавець податок до бюджету, відносить цей податок у зарахування тих сум ПДВ, які він отримує від своїх покупців; різниця між тим, що було нараховано під час придбання товару, та тим зобов'язанням, що виникає під час подальшої поставки, і створює зобов'язання, а саме визначає, чи сплачувати податок у бюджет, чи отримувати з бюджету відшкодування.

Якщо у зазначеному ланцюжку лише три особи (імпортер, продавець та кінцевий покупець), то дана



схема працює чудово. Але коли у ланцюжку, крім імпортера, ще шість-сім продавців, які накопичують суму податку на додану вартість, то виникають проблеми. Наприклад, коли один із них неблагонадійний. Він зібрав ПДВ по всьому ланцюжку та зник. При цьому бюджет утрачає все або у найліпшому разі отримує мізерні суми. Залікова схема не працює. Те ж саме відбувається, якщо в державі товару, що імпортується та виробляється на території країни, менше, ніж товару, який експортується. Тоді цей податок стає від'ємним для бюджету: держава відшкодовує більше ніж отримує.

Слід зазначити, що нині податок на додану вартість добре не працює в жодній країні світу, хіба що в маленьких країнах. Першими це зрозуміли англійці, пізніше – австрійці та німці. Вони висловили занепокоєння, коли стало важко боротися з «карусельними» шахраями, а саме коли товар декілька разів проходить по ланцюжку, нарощує ПДВ, а потім одна компанія зникає. Разом із нею зникає податок на додану вартість, який повинен був надійти в бюджет. Європейські країни поступово почали розглядати можливість перенести обов'язок сплати ПДВ із постачальника на покупця, тобто позбутися бюджетного відшкодування. Нині ПДВ односторонньої дії (reverse charge VAT) – винахід Німеччини – все більше використовується в європейських країнах. Суть його сформульована у вигляді простого правила: ПДВ стягується під час поставок від платників неплатникам і одразу передається в бюджет. Назва «ПДВ односторонньої дії» підкреслює відсутність у новому механізмі операції відшкодування [8; 9].

**Висновки.** З огляду на сказане вище, з повною відповідальністю можна говорити про те, що ПДВ у тій формі, в якій він існує в Україні, знищив сам себе як за економічною, так і за математичною сутністю. У наявний спосіб податок ефективно функціонує тільки в країнах із закритою економікою. Якщо ж відбувається глобалізація, завжди виникає конфлікт між бажанням отримати позитивний торговельний баланс та збільшити доходи від ПДВ.

Поточні заходи держави щодо вдосконалення ПДВ (такі як електронний облік податкових накладних) не вирішують проблем, радше навпаки – створюють нові. Володіючи повними відомостями про всі угоди, податкова служба отримує конфіденційну комерційну інформацію, що створює підґрунтя для поширення корупції. Треба сказати, що уряд постійно намагається боротися з найбільш відомими махінаціями, наприклад відшкодувати ПДВ тільки компаніям, які працюють більше року, або відшкодувати лише великим компаніям (обіг більше 100 млн. грн.), або компаніям, які не вирішують спори з податковою у судовому порядку. Але, як показує практика, це чергові намагання «догнати потяг». А задля досягнення дієвого результату треба випередити у кмітливості авторів нових схем податкових махінацій. Та зробити це дуже важко хоча б з тієї причини, що законотворчий механізм – це, на жаль, продукт складної та неповороткої бюрократичної машини, де час на обговорення, узгодження, прийняття дає неабияку фору «творцям» незаконних схем у рамках закону [1; 2; 5].

Пропонується застосовувати в Україні «зворотний ПДВ». Зауважимо, що назву «зворотний» нами присвоєно не стільки з причини перенесення обов'язку сплати з продавця на покупця, скільки через застосування механізму «попередньої відповідальності». Суть пропозиції полягає у такому: продавець продає товар, нараховує ПДВ, але при цьому передає

обов'язок по його сплаті покупцю. Якщо покупець продає товар далі, то він передає обов'язок сплатити ПДВ у бюджет наступному покупцю. Так відбувається до тих пір, поки товар не продається кінцевому споживачу, який не є платником податку на додану вартість. На цьому етапі споживач сплачує, а продавець передає в бюджет у момент інкасації повну суму податку, а не лише податкову різницю, як відбувається в Україні. Якщо останній покупець – платник ПДВ зникає (не продає товар кінцевому споживачу) та в бюджет нічого не платить, наступає право «попередньої відповідальності», а саме сплата податку попереднім покупцем.

Слід зазначити, що кінцевий покупець – споживач нині й є фактичним платником податку на додану вартість, але наявний механізм стягнення податку змушує платити його в кишеню продавцю, а не одразу в бюджет, що створює додатковий ризик відповідних зловживань. Може виникнути питання: а як же бути з покупцями – платниками ПДВ, які купили товар для споживання, тобто для виробництва нових товарів? Після створення нової вартості вони, як і всі виробники або прирівняні до них імпортери, нараховуватимуть ПДВ, але не сплачуватимуть його, а передаватимуть обов'язок зі сплати покупцю – платнику ПДВ або ж у разі продажу товару споживачу, що не є платником податку, сплачуватимуть у бюджет кошти, передані останнім, одразу в момент інкасації.

У разі застосування запропонованої схеми нарахування та сплати податку на додану вартість усі учасники процесу «виробництво – постачання – споживання» будуть зацікавлені у створенні прямих поставок, а саме виробник буде запроваджувати власні торговельні мережі, а не працювати через дистриб'юторів. Імпортери будуть створювати власні торговельні склади, щоб не потрапити під ризик податкової «попередньої відповідальності». Але головне – зникає ідеологія бюджетного кредитування та відшкодування. Зібраний ПДВ, як і будь-який інший податок, остаточно буде належати бюджету. Крім того, стають непотрібними податковий кредит, податкова накладна, податковий вексель, а також податковий період, оскільки тепер податкове зобов'язання (або його відсутність) і визначається, і стягується за кожною операцією окремо, а не за результатами роботи за певний період.

Новий механізм економічно еквівалентний чинному, водночас він значно простіший і надійніший. Це підтвердив досвід ЄС, де аналогічний ПДВ без відшкодування (reverse charge VAT) уже частково запроваджений з урахуванням особливостей національної економіки. Більш повний збір податку відкриває можливість для зниження ставки до 15% без утрат прибутків бюджету. Це дасть змогу залишити в здоровій частині економіки понад 15 млрд. грн., позбутися тінєвих прибутків шляхом боротьби з фіктивним відшкодуванням та іншими шахрайствами з ПДВ [8; 9]. Також скасовується можливість добровільної реєстрації. Зареєстрованим платником може й зобов'язане бути лише підприємство на загальній системі оподаткування з обігом понад 1 млрд. грн. При цьому стан фактичних платників ПДВ – споживачів – абсолютно не зміниться. Вони, як і раніше, будуть приходити в магазини і платити згідно з чеком разом із ПДВ.

Стан підприємств – зареєстрованих платників істотно спроститься. Під час операції між ними ПДВ сплачуватися не буде. Це дасть змогу зупинити вимивання обігових коштів. Імпортери будуть прирівняні



до виробників, тобто вони нараховуватимуть ПДВ, передаватимуть обов'язок з його сплати покупцям і підпадатимуть під норму «попередньої відповідальності». Експортери не платитимуть ПДВ, оскільки товар не знайде кінцевого споживача на території країни, тобто фактичного платника. Пільговим моментом буде положення, стосовно якого експортер не прирівнюватиметься до кінцевого споживача, тобто на нього не поширюватиметься «попередня відповідальність». Тим самим збережеться норма щодо оподаткування експортних операцій за нульовою ставкою. Крім того, такий стан речей буде сприяти пошуку ринків збуту за кордоном, без завдання збитків бюджету країни у вигляді відшкодування. Механізм справляння ПДВ значно спроститься: суб'єкти господарювання, зареєстровані як платники податку, стягуватимуть його під час поставок споживачам (незареєстрованим платникам) і передаватимуть відповідну суму в бюджет одразу після інкасації.

Отже, ефект від запропонованих нововведень, на думку автора, буде таким:

- зникне бюджетне відшкодування;
- завдяки механізму «попередньої відповідальності» будуть ліквідовані «податкові ями», тобто зникнення платника податку, адже за нього будуть платити ті, хто працює через сумнівні структури;
- податок нараховуватиметься виробником або імпортером і сплачуватиметься кінцевим споживачем, що не є платником податку, у всіх випадках, окрім випадків «попередньої відповідальності»;
- буде скасовано можливість добровільної реєстрації та збережено обов'язкову реєстрацію за критерієм загальної суми від здійснення операцій із постачання протягом останніх 12 місяців у 1 млн. грн.;
- експортні операції оподатковуватимуться за нульовою ставкою;

- основна ставка податку становитиме 15%;
- операції з виробництва товарів першої необхідності та товарів для соціально незахищених груп населення можуть бути звільнені від оподаткування ПДВ для зниження їх кінцевої ціни.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гресь Н.Л. Про застосування понять «одинокі матір» та «одинокі батько» при оподаткуванні доходів фізичних осіб / Н.Л. Гресь, Л.І. Романюха // Економічний часопис – XXI. – 2014. – № 7–8(2). – С. 69–72.
2. Статистичний збірник «Регіони України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/publ2\\_u/htm](http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ2_u/htm).
3. Податки : [навч. посіб.] / В.В. Буряковський, В.Я. Кармазін, С.В. Каламбет, О.А. Водолазська ; 2-ге вид., пер. і доп. – Дніпропетровськ : Пороги, 1998. – 642 с.
4. Держава – податки – бізнес: (Із світового досвіду фіскального регулювання ринкової економіки) : [монографія] / В.М. Сутурміна, В.М. Федосов, В.Л. Андрущенко. – К., 1992. – 142 с.
5. Іванов Ю.Б. Альтернативні системи оподаткування : [монографія] / Ю.Б. Іванов. – К., 2002. – 204 с.
6. Сергій Терехін: ПДВ себе пережив // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/2010/09/17/248626/>.
7. Сергей Терехин: «Сбои со сбором НДС сейчас происходят во всем мире» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uaprom.info/article/2414-sergej-terehin-sboi-so-sborom-nds-sejchas-proishodjat-vo-vsem-mire.html>.
8. Про Державний бюджет України на 2016 рік : Закон України від 28.12.2015 № 80 – VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/80-19>.
9. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
10. Крисоватий А.І., Вакулич І.П. Податок на додану вартість в аспекті реформування податків на споживання / А.І. Крисоватий, І.П. Вакулич // Фінанси України. – 2002. – № 6. – С. 10–15.

## СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 37.013(477)

**Андибур А.П.**  
завідувач бурового відділення  
Дрогобицького коледжу нафти і газу

### МОТИВАЦІЙНИЙ ЧИННИК НЕОБХІДНОСТІ І ДОЦІЛЬНОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НЕПЕРЕРВНОГО РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ НАФТОГАЗОВОЇ ГАЛУЗІ

Стаття присвячена аналізу мотиваційної основи необхідності безперервного розвитку людських ресурсів для підприємств нафтогазової галузі. Розглянуто концептуальну модель взаємозв'язку між потребами, які спонукають людей до дій, а також мотивації здобуття необхідних для задоволення потреб типу освіти й обсягів знань.

**Ключові слова:** інтелектуалізація економіки, інтелектуалізація суспільства, симбіотичне навчання, інформальне навчання, піраміда потреб.

#### Андибур А.П. МОТИВАЦИОННЫЙ ФАКТОР НЕОБХОДИМОСТИ И ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НЕПРЕРЫВНОГО РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

Статья посвящена анализу мотивационной основы необходимости непрерывного развития человеческих ресурсов для предприятий нефтегазовой отрасли. Рассмотрена концептуальная модель взаимосвязи между потребностями, которые побуждают людей к действиям, а также мотивации получения необходимых для удовлетворения этой потребности типов образования и объемов знаний.

**Ключевые слова:** интеллектуализация экономики, интеллектуализация общества, симбиотического обучения, информальное обучения, пирамида потребностей.

#### Andybur A.P. MOTIVATIONAL FACTORS NEED AND FEASIBILITY PROVIDING CONTINUOUS DEVELOPMENT OF HUMAN RESOURCES FOR OIL AND GAS INDUSTRY

This article analyzes the motivational foundations necessary continuous development of human resources for enterprises of oil and gas industry. Conceptual model of the relationship between the needs that motivate people to action and gaining motivation required to meet the needs of the type of education and of knowledge.

**Keywords:** intellectualization of the economy, intellectualization of society, symbiotic learning, informal learning, pyramid of needs.

**Постановка проблеми.** Підприємства держави і нафтогазової галузі, зокрема потребують висококваліфікованих людських ресурсів, тому виникає потреба у співпраці із навчальними закладами МОНУ у напрямі постачання на ринок праці необхідної кількості якісної та конкурентної продукції.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Задоволення потреб нафтогазової галузі в людських ресурсах стало приводом для проведення досліджень у напрямі співпраці підприємництва та навчальними закладами МОН. Великий внесок у напрямі визначення мотиваційних домінант зробили А. Маслоу, Р. Доманського, колектив Національної Академії Державного Управління (НАДУ), С. Дацюк, І. Кириченко, О. Бондарчук, О. Рахманов. Незважаючи на ґрунтовний доробок вітчизняних науковців, постає надалі необхідність дослідження забезпечення ринку праці.

**Постановка завдання.** Метою статті є висвітлення проблематики забезпечення висококваліфікованими людськими ресурсами, налагодження співпраці сфери бізнесу та навчальних закладів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Незаперечна необхідність радикальних змін як у внутрішньому середовищі навчальних закладів вітчизняної системи підготовки фахівців для галузей національного господарства, так і в організації їх співпраці з підприємствами – споживачами кваліфікованих людських ресурсів, диктує доцільність пошуку, ідентифікації, порівняльного аналізу та дієвих рекомендацій із вибору, впровадження в практику функціонування і спільної діяльності сторін у пошуку кращих мето-

дів, технологій, інструментів навчання і постійного розвитку людських ресурсів на замовлення галузі та її підприємств; кращих юридично-організаційних та фінансово-економічних форм такої співпраці в умовах ринку і формування інтелектуальної економіки.

Виходячи з цього, підприємства нафтогазової галузі України і навчальні заклади МОН, будучи суб'єктами ринку людських ресурсів, повинні підпорядковуватися загальним законам і принципам, а саме:

- на основі вивчення потреб галузі у фахівця різних категорій формувати для навчальних закладів замовлення на підготовку, перепідготовку, підвищення кваліфікації і постійний розвиток людських ресурсів;

- поставляти на ринок праці в необхідній кількості якісну і конкурентну за ціною продукцію – фахівців необхідних галузі категорій.

Тому вихід профільних навчальних закладів на ринок праці з новими пропозиціями вимагає попереднього дослідження, оцінки і формулювання рекомендацій щодо радикальних змін і всебічного осучаснення навчальних процесів і процедур, технологій і засобів освіти, а, інакше кажучи, технологічного реінжинірингу процесів неперервного розвитку людських ресурсів на основі доцільного використання сучасних навчальних технологій – технологій епохи сталого розвитку суспільства.

Сьогодні навчальними закладами МОН готується наукова, інженерно-технічна, культурна, економічна і політична еліта суспільства, яка покликана забез-

печити результативне й ефективне функціонування всіх галузей національного господарства в умовах динамічного розвитку нової – інформаційної, мережевої, інтелектуальної та глобалізованої економіки.

Проте в системі управління державою та її національним господарством, галузями та їх підприємствами продовжують функціонувати фахівці, які здебільшого здобули освіту і незаперечно важливий досвід практичної роботи досить давно. Саме тому, що «... еліта (політична, економічна, інтелектуальна) завжди є продуктом старої освіти» [1, с. 444], існує необхідність освітньої, наукової, соціальної і ціннісно-ментальної трансформації інтелектуального капіталу як уже управлінської, наукової та інженерно-технічної еліти галузі, так і професійних робітничих кадрів нижчих ланок за вимогами сучасного інтелектуалізованого суспільства, економіки та за потребами ринку праці.

Таким чином, необхідність реінжинірингу процесів функціонування навчальних закладів обумовлено саме тим, що забезпечення такої трансформації і неперервного розвитку, а також нарощування освітнього, техніко-технологічного і наукового рівня уже діючих у галузі фахівців за умов динамічного зростання обсягів, новизни і якості знань є набагато складнішим ніж проста ретрансляція відомих раніше знань їх сьогоdnішнім споживачам – майбутнім користувачам. Окрім того, що процес реінжинірингу вимагає не тільки значних фінансових, матеріальних і часових ресурсів, які сьогодні більшість управлінського корпусу галузі на всіх ієрархічних рівнях і зонах функціональної відповідальності не готові інвестувати у свій розвиток шляхом формального навчання, для його реалізації необхідно використовувати нетрадиційні для вітчизняної освіти технології неперервного розвитку людських ресурсів протягом усього життя, в яких суттєву роль відіграють формальне, неформальне, інформальне (спонтанне) та симбіотичне навчання.

Через всі названі вище навчальні технології, відомі під такими назвами, як adult education, continuing education, further education, life-long education, life-long learning, life-wide learning, permanent education, recurrent education та ін., постає ідея в необхідності і доцільності довічної турботи дорослої людини про стан своєї освіти і постійної уваги процесам нарощування особистого інтелектуального капіталу впродовж усього життя.

Якщо формальна освіта в Україні ще продовжує користуватися певним попитом з боку молоді, яка прагне отримати фах, а такий її варіант, як післядипломна освіта – з боку управлінського корпусу і фахівців галузі, то неформальна, інформальна та симбіотична освіти для контингенту ще, на жаль, для більшості людей, які прагнуть продовжити свою освіту, залишаються terra incognita. Підтвердження цього згадане в аналітичній записці Національного інституту стратегічних досліджень, у якій наголошено, що в Україні «... однією з найбільш істотних проблем становлення системи неперервної освіти є

подолання стереотипу ставлення до неформальної освіти як маловажливої й несуттєвої. Нерозуміння специфіки неформальної освіти та її соціального потенціалу (порівняно з традиційною шкільною або вищою освітою) породжується недостатньою увагою до вивчення проблем освіти дорослих» [2].

Феномен недостатньої уваги до освіти дорослих можна частково пояснити цитатою проф. Р. Доманського: «Якщо біля керма держави знаходяться особи з незначним ресурсом людського капіталу, то скоріше всього вони не будуть створювати умов для розвитку того ж таки капіталу» [3], яка ілюструвала ситуацію в іншій країні вже більше як 10 років тому, її зміст, на жаль, залишається актуальним і для українських реалій, а частково – існуванням цілої низки інших проблем.

Серед цих проблем на основне місце є проблема прагнення українськими споживачами освітніх послуг не до набуття необхідних професійних знань, а до отримання тільки відповідного професійного статусу, коли університети «...насправді орієнтуються на невідповідного замовника, якому треба отримати диплом про вищу освіту, а не саму освіту» [4].

Приклад, який ілюструє наявність цієї проблеми, це статистика звернення до послуг ІФНТУНГ за здобуттям другої вищої освіти працівниками підприємств, організацій і установ нафтогазового комплексу України (НГКУ), яка наведена в таблиці 1.

Цілоком очевидно, що дуже значний відсоток працівників НГКУ звертались і звертаються до послуг ІФНТУНГ із причин нестачі в них фахових знань, необхідних для роботи на відповідних посадах у нафтогазовій галузі.

При цьому виникають такі питання:

– чому на посади керівників підрозділів і служб, які вимагають спеціальної освіти, приймали і продовжують приймати осіб без спеціальної освіти, на яких підставах і за якими критеріями цих працівників відбирали, які відповідальні за кадрове забезпечення службові особи приймали рішення про їх працевлаштування і якими мотивами керувались?

– якими мотивами керувались особи під час вирішення кардинально змінити свою попередню професію і переходу на роботу, до якої не були професійно готовими.

На ці питання повинні спільно знайти відповіді керівні структури НАК і система МОН з її закладами професійної нафтогазової освіти, які є постачальником кваліфікованих працівників-професіоналів, інтелект яких здатний генерувати, розповсюджувати та використовувати з користю для себе і суспільства нові знання, формуючи саме так пропозицію на ринку інтелектуальної праці. Адже сьогодні «... попит на нашому ринку праці є здебільшого на кваліфікованих робітників або на найпростіші професії, а не на фахівців і професіоналів» [4].

Складається враження, що на кваліфікованих, професійних фахівців і управлінців – інтелектуалів попит не є сформованим саме у зв'язку з браком у значної частини українського суспільства «моди на

Таблиця 1

**Отримання другої вищої (післядипломної) освіти працівниками підприємств нафтогазового комплексу України**

Набір слухачів ІФНТУНГ на нафтогазові спеціальності	Кількість слухачів ІФНТУНГ з НГКУ	Кількість слухачів, які були прийняті на посади в галузі без відповідної освіти	%
Загалом у 2012 р.	236	100	42,4%
Загалом у 2013 р.	244	103	42,2%
Загалом у 2014 р.	245	70	28,6%

інтелект» [5] та переконанням, що кваліфікованим фахівцем і професійним управлінцем може бути будь-яка більш-менш освічена людина. Приклади призначення на посади псевдо-інтелектуалів і псевдофахівців, яким не потрібно володіти фаховими знаннями і досвідом, у зв'язку з тим, що вони, на чийсь думку, володіють якимись міфічними «діловими якостями», характеризується повною відсутністю моральних принципів, наявністю прагматичного цинізму та прагненням кар'єрного успіху є сьогодні непоодинокими в практиці управління.

Мотиви поведінки призначених за такими критеріями людей, а також осіб, відповідальних за прийняття відповідних кадрових рішень щодо їх призначення, виникають із цілком зрозумілих потреб забезпечення їх особистого статусного становлення, зростання і процвітання в соціумі без особливих матеріальних та інтелектуальних зусиль.

При цьому, як зафіксовано в науковій доповіді авторського колективу Національної Академії Державного Управління (НАДУ) «...здебільшого ці «нові чиновники» просто політичні призначенці, часто не володіють необхідними професійними якостями...», більшість з них «...не має досвіду роботи...», а багато «...не володіє управлінськими здібностями» [6, с. 140].

Таким чином, задоволення особистих статусних і матеріальних потреб людей такого роду входить у конфлікт із забезпеченням потреб суспільства, держави, політики, бізнесу, науки, галузей національного господарства і їх підприємств у кваліфікованих професійних кадрах усіх видів і категорій та є реальним демомотиватором для справжніх, освічених і досвідчених професіоналів, у зв'язку з чим в Україні починає відчуватись дефіцит управлінських і фахових кадрів. Підтвердженням цього можуть служити

результати контент-аналізу публікацій в електронних і друкованих засобах масової інформації такого гатунку:

– «У нас зараз відчувається колосальний дефіцит професійних кваліфікованих кадрів...» [7].

– «... в Україні виник відчутний дефіцит освічених кадрів, готових зайняти провідні позиції в міністерствах і відомствах...» [8].

– «... в цілому в країні у нас є дефіцит кадрів, які зміють діяти рішуче, професійно і в інтересах всієї країни, а не на догоду якимось місцевим інтересам» [9].

– «український бізнес відчуває гострий дефіцит управлінців...» [10; 11].

– «... гострий дефіцит висококласних топ-менеджерів» [12] і т. д.

Саме такий стан професійності кадрів та браку в них мотивації до її здобуття робить необхідним ідентифікацію домінуючих мотивів, які можуть і повинні впливати на прийняття рішень та поведінку людських ресурсів (зокрема, управлінців, інженерно-технічних працівників, фахівців і т. д.) із вибору ними форм, методів і засобів свого навчання, створення і реалізації програм успішного та неперервного особистого розвитку, а також кар'єрного зростання в обраному напрямі.

З метою ідентифікації таких мотиваційних домінант звернемося до відомої моделі потреб і мотивів поведінки людини А. Маслоу [13], які є основою життєтворчої поведінки будь-якого. З допомогою так званої «піраміди потреб» інтерпретуємо процес професійного розвитку засобами освіти впродовж професійного життя тих людей, які прагнуть здобути чи уже здобули певний рівень освіти, а також можливі мотиви для задоволення такого ж прагнення протягом всього економічно та інтелектуально активного життя.

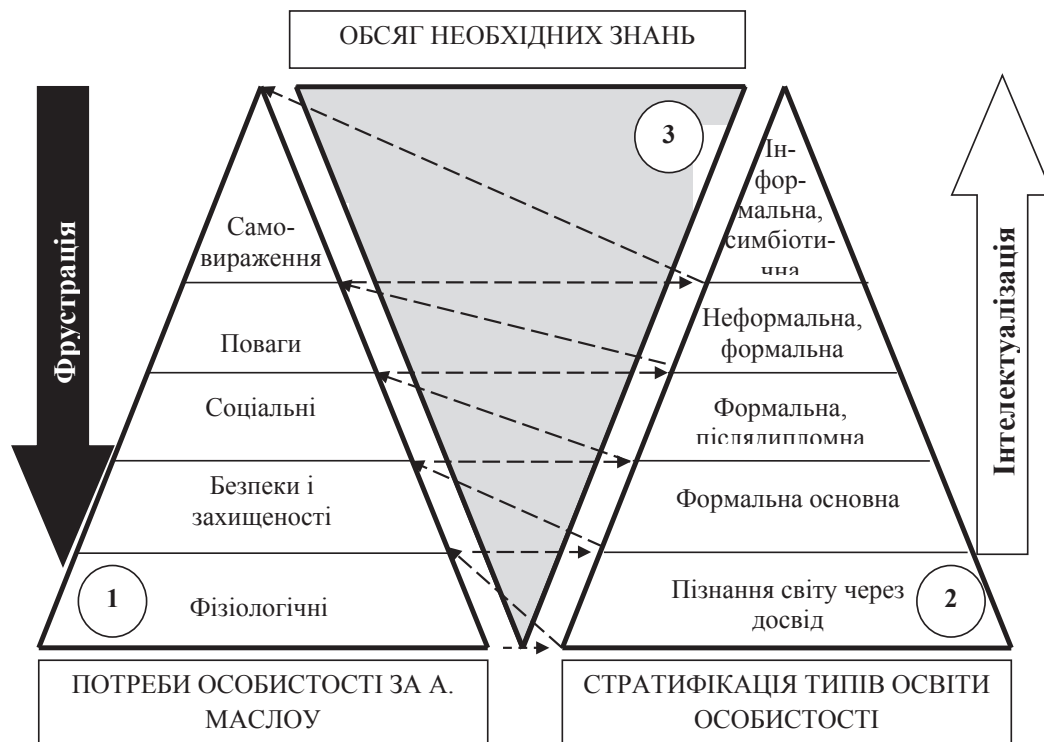


Рис. 1. Концептуальна модель взаємозв'язку між потребами (за А. Маслоу), які спонукають людей до дій, спрямованих на їх задоволення, а також мотивації здобуття необхідних для задоволення цього рівня потреб типу освіти й обсягів знань

Джерело: розробка автора



Для цього представимо у вигляді графічної моделі взаємозв'язок між потребами (за А. Маслоу), які спонукають людей до діяльності і дій, спрямованих на їх задоволення, а також мотивації здобуття необхідних для задоволення відповідних рівнів потреб особистості типу освіти й обсягів знань. У результаті отримаємо представлений на рис. 1 комплекс із трьох пірамід (1 – потреб особистості А. Маслоу; 2 – стратифікація можливих типів освіти; 3 – обернена піраміда обсягів знань, які повинні бути накопичені особою для можливості задоволення її потреб вищого рівня).

На відміну від піраміди потреб А. Маслоу (1), в якій поведінка особистості обумовлюється домінуючою на цей час потребою, специфічною особливістю поведінки особистості в переміщенні пірамідою типів освіти (2) є той факт, що задоволення потреби в отриманні освіти чергового рівня, надалі може спонукати будь-яку особистість тільки до здобуття освіти наступного рівня, виключаючи як необхідність, так і можливість її повернення до попередніх освітніх рівнів.

Отримана модель певним чином ілюструє взаємозв'язок між потребами, що спонукають людей до спрямованих на їх задоволення дій і вчинків, а також мотивації здобуття ними необхідних для цього обсягів знань, які можуть і повинні бути отриманими за допомогою того чи іншого типу формальної, неформальної, інформальної чи симбіотичної освіти.

Цілком очевидно, що потреби особи можуть і повинні бути задоволеними тільки за умови її звернення до наявних на ринку освітніх послуг можливостей і набуття певного обсягу необхідних для задоволення її потреб і мотивів поведінки знань, навиків і вмінь, які можуть бути отримані виключно «через освіту» (формальну, неформальну, інформальну, симбіотичну або їх комбінаторних варіантів).

Таким чином, процес задоволення кожного рівня із названих видів потреб особи через обов'язкове здобуття нею необхідних і достатніх для цього знань і досвіду приймає вигляд зигзагоподібного маршруту руху особи вгору за рівнями потреб, коли після задоволення чергової потреби, формується нова, яка мотивує здобуття необхідних знань шляхом реалізації освітнього процесу на новому рівні.

**Висновки.** У результаті викладеного матеріалу щодо аналізу процесів неперервного розвитку людських ресурсів нафтогазової галузі, обґрунтуванні необхідні зміни в методах і технологіях неперервного навчання та розвитку, ідентифікації, встановлення необхідних і доцільних організаційних, економічних та ментальних змін у функціонуванні управлінського й операційного персоналу ВНЗ у ринкових умовах, можна зробити такі висновки:

1. На основі встановлення взаємозв'язку між потребами, які спонукають людей до дій, спрямованих на їх задоволення, та мотивацією здобуття необхідних для задоволення цього рівня потреб освіти й обсягів знань, необхідно вдосконалити навчальний процес у вищих навчальних закладах України шляхом розширення нетрадиційних для вітчизняної системи освіти форм навчання дорослих (післядипломної, неформальної, інформальної та симбіотичної освіти), а також використати новітні навчальні методи, методики і технології розвитку людських ресурсів.

2. Необхідно доцільно змінити та інноватизувати взаємовідносини в системі вітчизняної освіти на всіх рівнях існування типових управлінських пар у межах вертикалі вищого навчального закладу (студент – викладач, викладач – адміністратор), вертикалі системи МОН (керівництво вищого навчального закладу – керівництво системи МОН) та в межах управління взаємодією по горизонталі вищий навчальний заклад/галузевий кластер навчальних закладів – галузеве підприємство/НАК «Нафтогаз України» – система МОН/держава, метою яких є переведення ВНЗ в режим управління і функціонування підприємства – повноправного учасника ринку освітніх і наукових послуг.

3. Для проведення змін слід виконати організаційно-економічний і ментальний реінжиніринг механізму функціонування типових управлінських пар на основі організації взаємодії їх складових у режимі стосунків «суб'єкт – суб'єкт». При цьому організаційно-економічний механізм функціонування ВНЗ слід переорієнтувати на споживчо-орієнтований, системний, процесний і підприємницький підхід, спрямований на задоволення потреб споживачів освітніх і наукових послуг, а менталітет функціонерів системи менеджменту і персонал ВНЗ – на ціннісно-смыслові пріоритети ринкових засад функціонування в конкурентному оточенні, орієнтованих на потреби ринку і запити споживачів, на формування і пропозицію унікального та диверсифікованого переліку послуг, на забезпечення конкурентоспроможності, фінансової самодостатності, автономності, академічної свободи та мобільності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дацюк С. Інтелектуальна політика : Збірка робіт з філософської публіцистики / С. Дацюк. – Львів : Корпорація стратегічного консалтингу «Гардарика», 2010. – 467 с.
2. Карпенко М. Освіта протягом життя : світовий досвід і українська практика. Аналітична записка / М. Карпенко // [Електронний ресурс]. – НІСД.
3. Domański S. Ryszard. Inwestycje w kapitał ludzki napędzają gospodarke / Dziennik «Gazeta Prawna», № 129(1494), Rok XI, 5 lipca 2005. – 12 s.
4. Кириченко І. Депрофесіоналізація громадян – майбутнє країни? / І. Кириченко // [Електронний ресурс]. – ZN.UA.
5. Гинзбург В. Пора формувати моду на інтелект // Парламентская газета. 8 декабря 2005 г.
6. Інституційне забезпечення кадрової політики у публічному управлінні: місія, роль та місце Національної академії державного управління при Президентові України – ні : наук. доп. / авт. кол. : Ю. Ковбасюк, А. Семенченко, Ю. Сурмін та ін. ; за заг. ред. д-ра держ. упр., проф. Ю. Ковбасюка. – К. : НАДУ, 2015. – 160 с.
7. Порошенко : Дефіцит своїх кадрів будемо покривати за счет «критического импорта» / [Електронний ресурс]. – Pravda.ru.
8. Програма «Generation.UA» / [Електронний ресурс]. – MIM-KYIV.
9. Прядко І. Розділай і володарюй. Український бізнес відчуває гострий дефіцит управлінців / І. Прядко / [Електронний ресурс]. – Кореспондент.
10. Дефіцит бізнес-управлінців у ІТ-галузі становить близько 3 тисяч фахівців / [Електронний ресурс]. – УНІАН.
11. Рахманов О. Формування ринку праці топ-менеджерів в Україні / О. Рахманов // Український соціум. – 2014. – № 1(48). – С. 56–65.
12. Морріс Н. Управлінська криза – початок кадрової революції / Н. Морріс // [Електронний ресурс]. – UA1.
13. Маслоу А. Піраміда потреб.

УДК 339.13

Андрощук М.С.  
економіст

Рівненського державного гуманітарного університету

## МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ В РОЗВИТКУ ОСВІТНЬОГО РИНКУ ПОЛЬЩІ

У статті оцінено умови функціонування освітнього ринку в Польщі. Проаналізовано основні підходи до формування комплексу маркетингових комунікацій польськими освітніми організаціями. Конкретизовано зміст меж європейського співробітництва в галузі освіти та професійної підготовки. Рекомендовано вітчизняним освітнім організаціям найбільш ефективні елементи та прийоми із комплексу маркетингових комунікацій, які використовують у Польщі.

**Ключові слова:** комунікація, комунікаційний мікс, освітня послуга, ринок освітніх послуг, комплекс маркетингових комунікацій.

### Андрощук М.С. МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ В РАЗВИТИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО РЫНКА ПОЛЬШИ

В статье оценены условия функционирования образовательного рынка в Польше. Проанализированы основные подходы к формированию комплекса маркетинговых коммуникаций польскими образовательными организациями. Конкретизировано содержание границ европейского сотрудничества в области образования и профессиональной подготовки. Рекомендовано отечественным образовательным организациям наиболее эффективные элементы и приемы с комплекса маркетинговых коммуникаций, используемых в Польше.

**Ключевые слова:** коммуникация, коммуникационный микс, образовательная услуга, рынок образовательных услуг, комплекс маркетинговых коммуникаций.

### Androshchuk M.S. MARKETING COMMUNICATIONS IN DEVELOPMENT EDUCATIONAL RESEARCH POLAND

Evaluate the conditions of functioning of the educational market in Poland. It analyzes the main approaches to the formation of a complex of marketing communications Polish educational institutions. Concretized the content of the framework for European cooperation in education and training. Recommended for domestic educational organizations the most effective elements and techniques to complex marketing communications used in Poland.

**Keywords:** communication, communication mix, educational services, educational services market, complex of marketing communications.

**Постановка проблеми.** Для освітнього ринку України характерна макроекономічна нестабільність, негативний вплив якої посилюється тенденцією відтоку потенційних абітурієнтів за кордон. Кількість молодих українців, які виїжджають для отримання освітньої послуги, щороку збільшується. У 2014–2015 навчальному році там навчалось щонайменше 53 тис. українців. Це така кількість студентів, яка навчається у двох найбільших українських університетах (Львівська політехніка та КПІ) разом узятих чи сукупно у вузах Рівненської та Волинської області [1].

Веручи до уваги спадний вектор народжуваності в Україні, такий стан речей у найближчій перспективі може підсилити негативні тенденції розвитку у сфері вищої освіти. Тому з метою стабілізації ситуації на цьому сегменті ринку, зменшення відтоку абітурієнтів вітчизняні освітні організації повинні вже сьогодні розробляти програми заходів, які спрямовані на покращення стану справ, зокрема й на вдосконалення власної комунікаційної діяльності, що має бути спрямована на налагодження тісної співпраці з усіма учасниками освітнього ринку. За таких умов найбільш цінним для них може стати досвід Польщі, на ринок освітніх послуг якої в минулому негативно впливали ідентичні фактори. Сьогодні він розвивається найбільш динамічно у світі через проведення швидких кількісних та інституційних перетворень, зокрема й у сфері зовнішньої комунікаційної діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням ринку освітніх послуг займається значна кількість закордонних та вітчизняних науковців: Т. Боголіб, О. Кратт, К. Корсак, Х. Ламперт, Т. Оболенська, І. Романова, Б. Саймон. Однак у працях науковців питанням комунікаційної діяльності освітніх організацій із об'єктивних причин не приділялася достатня увага.

Проблемам становлення та розвитку зовнішніх (маркетингових) комунікацій, практиці управління ними присвячено чимало праць відомих зарубіжних учених (Д. Аакер, Дж. Бернет, Т. Гріффін, П. Дойль, Ф. Котлер, Ф. Штерн), проте теоретичні підходи та практичні рекомендації, які наявні в їхніх працях не адаптовані до реальностей вітчизняного ринку. В Україні проблеми формування ефективних маркетингових комунікацій фундаментально вивчають Т. Лук'янець, М. Окландер, Т. Примак, Є. Ромат. Аналіз праць цих та інших учених показав, що майже немає наукових досліджень, які присвячені застосуванню теорії маркетингових комунікацій в управлінні організаціями на ринку освітніх послуг. Важливим є також осучаснення вже наявних напрацювань у визначеній сфері досліджень.

**Постановка завдання.** Метою цієї публікації є вивчення досвіду польських освітніх організацій у сфері комунікаційної діяльності та формування пропозицій щодо можливості їх застосування вітчизняними освітніми організаціями.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Явище комунікацій багатогранне, бо ними пронизані всі сфери людської життєдіяльності. Освітня діяльність теж не є винятком і залишається такою, де комунікативна діяльність реально представлена якнайширше, адже, крім комунікацій, що типово виникають на ринку в переважній більшості організацій, сам процес освітньої діяльності теж є комунікацією. Як уважають науковці І. Грищенко та Н. Крахмальова «в сьогоденних умовах діяльності, комунікацію необхідно розглядати як підсистему вищого навчального закладу (ВНЗ) з її основними функціями: поширення стратегії розвитку ВНЗ; інтеграція й регулювання освіти, науки і бізнесу; формування громадської думки; розвиток і поширення іміджу ВНЗ» [2].

Для взаємодії з ринком освітні організації класично використовують так званий комплекс марке-

тингових комунікацій (комунікаційний мікс), основними елементами якого є реклама, стимулювання збуту, паблік рилейшнз, прямиї маркетинг, а також ряд синтетичних засобів (виставки, спонсорство, брендинг, інтегровані маркетингові комунікації в місцях продажу) тощо.

Wojciech Maciej Jakubik зазначає, що до типових форм комунікаційної діяльності, які використовуються у сфері освітньої діяльності шкіл Польщі є поширення інформації про заклад місцевою пресою і підтримки хороших відносин із засобами масової інформації, що діють у регіоні; ініціювання рекламних проєктів у мережі Інтернет (веб-сайт, електронна пошта); організація заходів вихідного дня місцевою громадою (академічних (освітніх), спортивних та розважальних заходів, релігійних свят тощо); розробка засобів ідентифікації освітнього закладу (логотип, візитні картки, фірмові бланки тощо); публікація шкільної газети; організація зустрічей із представниками місцевої громади [3].

Sergiusz Dzierzgowski та Joanna Semrau розглядають безліч форм і методів просування, які застосовують польські школи. До найбільш часто повторюваних рекламних заходів вони пропонують віднести розвиток традицій школи; дослідження випускників і організація їхніх зустрічей; високу оцінку діяльності школи; подання інформації про діяльність школи в місцевій пресі; організація шкільних заходів та зустрічей із людьми мистецтва, культури; участь у шкільних та позашкільних заходах, наприклад, направлених на збереження екології (організуються позашкільними установами); адекватну реакцію на потреби шкільного середовища в різних напрямках: освітніх, культурних, розважальних; участь і підтримка батьківської ради [4].

Найскладнішим для досліджень є ринок освітніх послуг вищої школи, який акумулює в собі досягнення та недоліки освіти попередніх ланок (дошкільної, середньої та інколи професійно-технічної). Складність функціонування такого ринку полягає ще й у тому, що він напругою пов'язаний із ринком праці, адже для освітньої галузі фактично цей ринок є ринком кінцевого споживання результатів діяльності всього ланцюга учасників освітнього ринку.

Ринок послуг вищої та професійно-технічної освіти є найбільш перспективним сектором ринку освітніх послуг Польщі, який динамічно розвивається. У 2012 р. в Польщі нараховувалось 1764 млн студентів, що на 10% менше, ніж у записі 2006 р. (1,954 млн). Прогнози Міністерства науки і вищої освіти припускають подальше поступове зниження кількості студентів. Передбачається, що спадний тренд зупиниться тільки у 2023 р. на 1,254 млн студентів (зменшення на 1/3 порівняно з 2010 р.). Таким чином, польські науковці вважають, що значна частина економічно слабких приватних університетів Польщі скоро не зможе покрити поточні витрати виручкою від плати за навчання і буде змушена почати процес консолідації з більш сильними університетами або зупинити набір студентів. Крім того, державні університети, особливо ті, хто ризикне зазнати високі постійні витрати у зв'язку з впровадженням нових засобів навчання, будуть змушені раціоналізувати навчання і наукові дослідження [5, с. 214].

Усі вище перераховані тенденції підштовхнули ринок освітніх послуг вищої школи Польщі до впровадження швидких якісних перетворень. Структурні зміни були також продиктовані необхідністю підвищення якості освіти відповідно до вимог національ-

ної системи кваліфікацій і вимог працедавців. Для польських працедавців особливо важливими є знання іноземних мов і комп'ютерна грамотність. Це твердження є результатом багатьох опитувань працедавців і аналізу газетних оголошень. З іншого боку, серед особистісних рис претендентів на роботу вони вважають найбільш важливими системне мислення, легкість адаптації до нової ситуації, холоднокровність у стресових ситуаціях і ефективність. Також високо цінується працедавцями досвід практичної діяльності, але тільки одна з п'яти компаній (17,5%) заявляє про свою готовність прийняти студентів на практику, семінари і стажування. Власники бізнесу підкреслюють, що вони були б готові співпрацювати з університетами більш інтенсивно, якщо буде передбачено відповідні фінансові стимули [5, с. 214].

Нестачу потенційних абітурієнтів польські ВНЗ вирішили покрити за рахунок іноземців із країн колишнього СРСР. Дослідження, проведені Інститутом суспільних справ Польщі, демонструють, що перший наплив іноземних студентів у Польщу мав місце відносно пізно порівняно з іншими європейськими країнами, США й Канадою, власне лише в 90-х рр. XX століття. Помітне посилення притоку у ВНЗ спостерігалось у середині та в кінці 90-х рр. Так, у 1999 р. в навчальні заклади вступили більше 6000 іноземців, а у 2001 р. – 7000. Це відбулось з кількох причин. Політичні зміни не тільки в колишньому СРСР, а й самій Польщі зробили в'їзд у країну більш легким, до того ж на той період польські ВНЗ пропонували більш широкий вибір програм, чим привабили іноземних абітурієнтів. Вирішальне значення мало введення нових програм отримання стипендій, насамперед стипендій для осіб польського походження, які мешкають на сході від Польщі. У результаті у групі іноземних студентів стали переважати люди з польським корінням.

Початок XXI століття характеризувався вже систематичним зростанням кількості іноземних студентів. У період із 2001 р. по 2008 р. кількість іноземців підвищилась у більше ніж два рази (із 7380 до 15319 осіб), а протягом останніх десяти років (2001–2010 рр.) – майже у три рази, досягнувши 21474 осіб. У 2013/14 навчальному році їх налічується близько 30000 осіб. При цьому іноземна молодь частіше зупиняє свій вибір на університетах (30%), на другому місці – медичні школи (24%) й на третьому – економічні школи (16%) [6].

Деякі польські університети, ідентично до українських, вважають витрати на комунікації із зовнішнім середовищем за розкіш, тому є малоуспішними на ринку. Інші, більш активні, обмежуються одно-разовими комунікаціями, використовуючи прес-конференції, даючи інтерв'ю. Їхній комунікаційний бюджет, як правило, передбачає витрати на брошури, інформацію для вступників і медійну рекламу.

Brigitte Fournier директор і засновник Noir sur Blanc зазначає, що за останні 20 років у Європі і 40 років у Сполучених Штатах, будь-яка форма комунікації в секторі вищої освіти мала тенденцію до збільшення. Причина такого стану справ проста – освіта вступила в епоху конкуренції. Adriana Szcześna зазначає, що старшокласники та інші потенційні студенти є першими у списку, на кого мають бути направлені комунікаційні зусилля вищої освіти. Але є й інша важлива аудиторія – батьки потенційних студентів, тому що це їхнє останнє слово буде визначати вибір освітнього закладу; газети і, зокрема нові засоби масової інформації; випускники і їх об'єднання; інститути, які визначають рейтинг ВНЗ



або беруть участь в отриманні ними акредитації; інші установи академічного світу. Цей список може бути розширений залежно від конкретних випадків і обставин. Додаткова складність, що постає перед комунікаційною платформою ВНЗ, полягає в тому, що кожна із цих осіб або установ, сама по собі може стати «актором» процесу комунікації, обговорюючи ВНЗ на своєму власному блозі або на платформі соціального обміну. Такі ситуації можуть іноді завдати шкоди загальному іміджу і популярності університету, а значить необхідно мати відділ комунікацій, який динамічно і швидко буде реагувати на такі виклики [7].

Для виконання численних комунікаційних заходів багато польських університетів, особливо тих, що мають вихід на міжнародні ринки, використовують послуги професійних PR-агентств. Статистичні дані показують, що 87% університетів у світі користуються цим типом PR-послуг. Багато шкіл і ВНЗ посилають своїх учителів (викладачів) на навчання на спеціальні «медіа»-курси, які дозволяють їм удосконалити методи проведення інтерв'ю та виступів.

Як показують дослідження останніх років, Польща здійснює успішну комунікаційну політику щодо збільшення студентської аудиторії за рахунок іноземних студентів. Польські ВНЗ із метою залучення закордонних студентів проводять такі комунікаційні заходи: розміщення рекламних версій у міжнародних ЗМІ іноземними мовами; сайт ВНЗ відредатований на іноземних мовах, є можливість вибору рідної мови; використання в рекламній діяльності ВНЗ соціальних мереж із метою сприяння інтернаціоналізації (блоги, форуми міжнародних учасників програми обміну студентами); організація міжнародних семінарів, конференцій, відкритих лекцій на іноземних мовах; розробка повідомлень для вітчизняних і зарубіжних засобів масової інформації, участь в екологічних проектах; організація та проведення тематичних заходів, наприклад, Міжнародного дня захисту тварин тощо; участь у рейтингах, які оцінюють інтернаціоналізацію; участь у міжнародних освітніх виставках, маркетинг, розсилки; стимулювання збуту: спеціальні стипендії, міжнародні мовні змагання тощо; організація стажувань у міжнародних компаніях і установах; інтеграція спортивних, культурних заходів до особливостей різних культур, що потенційно можуть бути представлені в академічному середовищі; організація і проведення мовних курсів [8].

Освіта є однією із п'яти основних складових стратегії «Європа-2020». Цифри по ЄС показують, що у 2014 р. в усій системі освіти, від дошкільної до навчання в аспірантурі (ISCED 2-8) взяли участь близько 107 млн дітей, школярів та студентів.

Стратегічні межі європейського співробітництва в галузі освіти і професійної підготовки (ET-2020) складаються з набору висновків Ради (2009 / С 119/02), прийняті в травні 2009 року. Відповідно до стратегічних цілей у галузі освіти і підготовки кадрів у ЄС належать: впровадження концепції навчання протягом усього життя і мобільності, підвищення якості

та ефективності освіти і підготовки кадрів; сприяння рівності, соціальної згуртованості та активної громадянської позиції; посилення творчості та інновацій, зокрема підприємництва на всіх рівнях освіти і професійної підготовки [9]. Як видно, реальність досягнення встановлених цілей буде значно залежати від ефективності комунікацій між освітніми організаціями та суспільством.

**Висновки.** Отже, серед елементів та прийомів комплексу маркетингових комунікацій, що застосовують освітні заклади Польщі, найбільш перспективними для використання в Україні є:

– школами – ініціювання рекламних проектів у мережі Інтернет (веб-сайт, електронна пошта), розвиток традицій школи, а також адекватна реакція на потреби шкільного середовища в різних напрямках: освітніх, культурних, розважальних; участь і підтримка батьківської ради;

– вузами – введення нових програм отримання стипендій, створення відділів комунікацій ВНЗ нового зразка, підвищення кваліфікації професорсько-викладацького складу (насамперед через налагодження програм міжнародного співробітництва), залучення викладачів до публічної експертної діяльності в ЗМІ, підвищення рівня інформаційного насичення сайтів ВНЗ та його якості, зокрема можливість отримання інформації на іноземних мовах, використання в рекламній діяльності ВНЗ соціальних мереж, участь у міжнародних освітніх виставках, маркетинг, розсилки.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стадний Є. Українські студенти в польських ВНЗ (2008–2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.cedos.org.ua/uk/osvita/ukrainski-studenty-v-polskykh-vnz-2008-2015>. – Назва з екрану.
2. Грищенко І., Крахмальова Н. Роль комунікацій у функціонуванні вищих навчальних закладів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [kntd.com.ua/.../pdf/.../Gryshchenko\\_Krakhmaleva\\_6.pdf](http://kntd.com.ua/.../pdf/.../Gryshchenko_Krakhmaleva_6.pdf). – Назва з екрану.
3. Jakubik Wojciech Maciej. Placówka oświatowa a środowisko lokalne [Zasób elektroniczny]. – Wejście : [www.literka.pl](http://www.literka.pl). – Ekran tytuł.
4. Promocja placówki oświatowej na przykładzie działań Zespołu Szkół Specjalnych nr 105 w Poznaniu [Zasób elektroniczny]. – Wejście: [dlibra.bg.ajd.czest.pl:8080/Content/449/Pragmata5-103](http://dlibra.bg.ajd.czest.pl:8080/Content/449/Pragmata5-103). – Ekran tytuł.
5. Ciechomski W. Systemowe uwarunkowania podnoszenia jakości kształcenia menedżerów / Wiesław Ciechomski // Marketing i Rynek. – № 8, 2014. – P. 214–223.
6. Іноземні студенти в Польщі : відгуки українців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://osvita.ua/abroad/higher\\_school/poland/42410/](http://osvita.ua/abroad/higher_school/poland/42410/). – Назва з екрану.
7. Szczęsna A. Strategia komunikowania uczelni wyższej. Biała księga [Zasób elektroniczny]. – Wejście : <http://edunews.pl/badania-i-debaty/badania/969-strategia-komunikowania-uczelni-wyzszej-biala-ksiega-2>. – Ekran tytuł.
8. Pluta-Olearnik M. Komunikacja marketingowa w procesie umiędzynarodowienia uczelni [Zasób elektroniczny]. – Wejście : [yadda.icm.edu.pl/yadda](http://yadda.icm.edu.pl/yadda). – Ekran tytuł.
9. Statystyki dotyczące kształcenia i szkolenia na szczeblu regionalnym. Kształcenie i szkolenie. Wspieranie kształcenia i szkolenia w Europie i poza jej granicami // Wejście : [http://ec.europa.eu/education/policy/strategic-framework\\_pl](http://ec.europa.eu/education/policy/strategic-framework_pl). – Ekran tytuł.



УДК 331.108

**Антипцева О.Ю.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту  
Української інженерно-педагогічної академії

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

У статті розглянуто теоретичні основи розвитку персоналу та запропоновано узагальнене поняття «розвиток персоналу». Удосконалено теоретичний базис управління розвитком персоналу в умовах економіки знань. Досліджено управління розвитком персоналу як єдність двох підсистем – державного регулювання сфери професійного навчання, розвитку працівників і безперервного розвитку персоналу на підприємствах на засадах продуктивної діяльності.

**Ключові слова:** розвиток персоналу, управління розвитком персоналу, конкурентоспроможність, державне регулювання, економіка знань.

### Антипцева Е.Ю. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

В статье рассмотрены теоретические основы развития персонала и предложено обобщенное понятие «развитие персонала». Усовершенствован теоретический базис управления развитием персонала в условиях экономики знаний. Исследовано управление развитием персонала как единство двух подсистем – государственного регулирования сферы профессионального обучения, развития работников и непрерывного развития персонала на предприятиях на основе продуктивной деятельности.

**Ключевые слова:** развитие персонала, управление развитием персонала, конкурентоспособность, государственное регулирование, экономика знаний.

### Antyptseva O.Y. THEORETICAL ASPECTS OF STAFF DEVELOPMENT IN TERMS OF KNOWLEDGE ECONOMY

The article deals with the theoretical basis for the development of staff and suggested a generalized concept of “staff development”. Improved theoretical basis for the development of management personnel in terms of the knowledge economy. Studied management personnel development as a unity of two subsystems – State regulation of the sphere of vocational training and development of employees and the continuous development of the personnel at the enterprises on the basis of productive activity.

**Keywords:** staff development, management of staff development, competitiveness, government regulation, knowledge economy.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі економічного розвитку наука та інновації є провідними чинниками соціально-економічного прогресу. В умовах переходу України до нової моделі економіки, основаної на знаннях, саме промислові підприємства ініціюють науково-технічні трансформації шляхом продукування, інтеграції та експлуатації знань як активу, що забезпечує отримання економічних вигод у поточному періоді та стратегічній перспективі. Акумулятором, носієм та творцем нових знань є працівники підприємства. Саме їх компетентність, вміння використовувати опановані знання на практиці, вдосконалювати на їх основі власну діяльність, набувати нового досвіду стають запорукою конкурентоспроможності та довгострокового успіху суб'єкта господарювання, що спричиняє постійне посилення вимог роботодавців до якості робочої сили. За результатами досліджень, проведених у межах розробки Стратегії «Європа 2020» та шляхів її реалізації, до 2020 р. попит на ринку праці країн Європейського Союзу (далі – ЄС) в робочих місцях, що не потребують професійної кваліфікації, зменшиться на 12 млн, але додатково буде створено 3,7 млн нових робочих місць, що вимагають наявності середньої освіти, та 15,6 млн вакансій для працівників, які після середньої отримали ще й відповідну професійну освіту [1, с. 4; 9]. Водночас формування конкурентоспроможної наукомісткої економіки пов'язане з масштабними структурними перетвореннями, виникненням нових та модернізацією традиційних галузей економіки, що породжує проблему зростання загального рівня безробіття та зниження порогу зайнятості економічно активного населення середнього віку, вирішення якої можливе завдяки професійній підготовці та розвитку фахових навиків працівників упродовж усього життя з метою збільшення їх продуктивності та професійної мобільності [1, с. 4; 5]. За таких умов як у теоретич-

ному, так і в практичному аспекті особливої актуальності набирає проблема управління безперервним розвитком персоналу, вирішення якої повинно відбуватися з урахуванням реалій економіки знань, оскільки за сучасних умов розвиток людських ресурсів розглядається не тільки як економічна передумова створення стійких конкурентних переваг суб'єктами господарювання, а й як спосіб вирішення проблеми зайнятості населення держави.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивченню сутності та змісту поняття «розвиток персоналу» присвячено роботи таких зарубіжних та вітчизняних науковців: Г. Десслера, Д. Джой-Метьюза, Н. Тома, Й. Хенца, С. Холліфорда, П. Юнга, В. Брича, О. Гугула, В. Данюка, А. Кібанова, В. Савченко, М. Татаревської, Ф. Хмеля.

Сучасні аспекти управління розвитком персоналу в контексті вирішення стратегічних завдань підприємства висвітлено в наукових працях Т. Бойдела, Н. Діксона, Д. Меггінсона, М. Педлера, Дж. Равена, П. Сенджа, А. Топмсона, Дж. Стрікленда, Н. Гавкалової, О. Грішнєвої, А. Кібанова, А. Колота, В. Савченко, Л. Шимановської-Діанич, С. Шекшні. Застосувавши атрибутивний підхід, запропонований Ю. Комаром, К. Любимова сформувала атрибутивну структуру системи управління розвитком персоналу організації, щомістить 3 підсистеми: людського, професійного та сталого розвитку відповідно до якої автором було розроблено концептуальну модель управління розвитком персоналу підприємств [2, с. 2–4]. Л. Черчик пропонує розробку і реалізацію стратегій розвитку персоналу здійснювати відповідно до трирівневої ієрархічної піраміди. Завдяки чіткій ієрархічній структурі відбувається поетапне формування стратегічного набору, що дає можливість досягти стратегічних цілей на кожному з ієрархічних рівнів та застосувати процесний підхід до обґрунтування стратегії розвитку

персоналу, що містить низку взаємопов'язаних етапів у системі стратегічного управління [3, с. 5–6].

Систематизації форм та методів розвитку персоналу присвятили свої дослідження К. Арджирис, С. Барнард, П. Белл, У. Бенніс, Дж. Френч, В. Брич, О. Гугул, В. Даринська, Л. Шимановська-Діаніч. Вивченню сучасних характеристик і тенденцій внутрішньофірмової професійної підготовки та розвитку персоналу в країнах із високорозвинутою економікою приділили увагу Ю. Дяченко, К. Любимова, Л. Пуховська.

**Постановка завдання.** Високо оцінюючи вклад учених-економістів, слід відзначити, що багато теоретичних питань із цієї проблеми ще не з'ясовані та вимагають подальшого дослідження: в економічній літературі не існує однозначного трактування сутності поняття «розвиток персоналу» внаслідок того, що предметна площина, здійснюваних науковцями досліджень, знаходиться на перетині різних галузей науки – менеджменту, економіки, психології, педагогіки, вимагає з'ясування проблем впливу розвитку персоналу на стан трудового потенціалу підприємства в умовах, коли генерування та передача знань, професійне навчання та оновлення наявних трудових навиків забезпечують не лише кар'єрне зростання

окремого індивіда та стратегічний успіх організації загалом, а й сприяють оптимізації зайнятості економічно активного населення країни. З урахуванням вищевикладеного, завдання статті – уточнити сутність і зміст поняття «розвиток персоналу» та вдосконалити теоретичний базис управління розвитком персоналу, що є головною рушійною силою формування як стійких конкурентних переваг суб'єктами господарювання, так і персональної конкурентоспроможності, а також затребуваності робітника на різних етапах свого життєвого циклу на ринку праці у відповідь на виклики економіки знань.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Проголошена в межах Стратегії «Європа–2020», флагаманська ініціатива «Програма для нових умінь та робочих місць», яка спрямована на розвиток трудових ресурсів країн-членів ЄС, передбачає розширення можливостей людей завдяки розвитку їхніх навичок упродовж життя та адаптації до нових обставин і професійних змін в умовах економіки, що ґрунтуються на знаннях та інноваціях, на основі безперервної професійної освіти і навчання, котра містить внутрішньофірмову підготовку і розвиток виробничого персоналу [4, с. 12; 13; 22]. З урахуванням обраного Україною напрямку на євроінтеграцію,

Таблиця 1

## Морфологічний аналіз поняття «розвиток персоналу»

Автор	Сутність поняття	Ключові слова
Й. Хенце [6, с. 243]	Розвиток персоналу є однією з функцій, яка сприяє членам трудового колективу всіх ієрархічних ланок в оволодінні кваліфікацією, необхідною для виконання сучасних і майбутніх професійних вимог. Крім того, забезпечує розвиток особистісних здібностей працівників із врахуванням змін роду їх діяльності та індивідуальних і виробничих цілей.	Конкретна функція менеджменту
А. Кібанов [7, с. 85]	Розвиток персоналу – це сукупність організаційно-економічних заходів служби управління персоналом у сфері навчання персоналу організації, його перепідготовки і підвищення кваліфікації. Ці заходи охоплюють питання професійної адаптації, оцінювання кандидатів на вакантну посаду, поточної періодичної оцінки кадрів, планування ділової кар'єри та службово-професійного просування кадрів, роботи з кадровим резервом.	Сукупність організаційно-економічних заходів
Л. Черчик [8, с. 6]	Сукупність взаємопов'язаних заходів, націлених на підвищення конкурентоспроможності персоналу шляхом набуття нових знань, умінь, навиків, досвіду в процесі навчання, підвищення кваліфікації, перепідготовки з метою адаптації до нових умов діяльності, забезпечення власних інтересів розвитку та реалізації цілей діяльності підприємства.	Сукупність взаємопов'язаних заходів
О. Грішнова [9, с. 16].	Сукупність усіх організаційно-економічних заходів підприємства у сфері навчання персоналу, його перепідготовки і перекваліфікації. У широкому ж розумінні розвиток персоналу також охоплює питання професійної адаптації, оцінки кандидатів на вакантні посади, поточного періодичного оцінювання персоналу, планування ділової кар'єри, службово-професійного просування та багато інших.	Сукупність організаційно-економічних заходів
Д. Джой-Метьюз [10, с. 21]	Розвиток персоналу – це інтегрований та цілісний, свідомий та активний підхід до вдосконалення пов'язаних із робочою силою знань та поведінки з використанням широкого спектра навчальних методів та стратегій.	Підхід до вдосконалення пов'язаних із робочою силою знань та поведінки
П. Юнг [11, с. 43]	Розвиток персоналу – систематичний процес, орієнтований на формування співробітників, які відповідають потребам підприємства й одночасно на вивчення та розвиток освітнього потенціалу співробітників підприємства.	Систематичний процес
В. Савченко [12, с. 17]	Розвиток персоналу – це системно організований процес безперервного професійного навчання працівників для підготовки їх до виконання нових виробничих функцій, професійно-кваліфікаційного просування, формування резерву керівників та вдосконалення соціальної структури персоналу.	Системно організований процес
Ф. Хміль [13, с. 325].	Розвиток персоналу – це повторюваний процес, що веде до досягнення таких показників рівня кваліфікації працівників, які відповідають стратегії розвитку організації.	Повторюваний процес
Т. Збрицька, Г. Савченко, М. Татаревська [14, с. 22]	Розвиток персоналу – безперервний процес удосконалення якісних характеристик персоналу з метою забезпечення гармонійного розвитку працівників і підвищення ефективності діяльності організації загалом у коротко- та довгостроковій перспективі. Розвиток персоналу повинен не тільки давати працівникам нові знання, уміння, навички, але й підвищувати їхню трудову мотивацію, прихильність до організації й ступень залучення в її справи.	Безперервний процес удосконалення якісних характеристик персоналу
В. Брич, О. Гугул [15, с. 14]	Розвиток персоналу – це системний процес удосконалення знань, умінь та навичок працівників підприємства, що реалізується через сукупність організаційно-економічних заходів, які передбачають адаптацію, професійне навчання, оцінювання та планування трудової кар'єри персоналу.	Системний процес

перед вітчизняними підприємствами гостро постає проблема формування сучасної системи управління розвитком персоналу на засадах концепції навчання впродовж життя, інноваційною сутністю якої «є зрощення в її межах двох логік – логіки освіти (розвиток здібностей громадян) і логіки промисловості (оптимальне використання людських ресурсів)» [4, с. 26], що дозволяє працівникам задовольняти власні освітні потреби, користуючись послугами як спеціалізованих освітніх закладів, так і безпосередньо на підприємстві за місцем працевлаштування шляхом високоякісного навчання на базі продуктивної діяльності. Це зумовлює необхідність розробки теоретико-методичних і наукових основ управління розвитком персоналу підприємств з урахуванням нових підходів до європейського менеджменту людських ресурсів.

Для теоретичного обґрунтування сутності поняття «розвиток персоналу» використаємо метод морфологічного аналізу [5]. Морфологічну декомпозицію проведемо з метою визначення та порівняння теоретичних підходів до трактування аналізованого поняття через використання ключових слів у його характеристиці (таблиця 1).

Виходячи з результатів морфологічного аналізу, можна стверджувати, що існує значна розгалуженість поглядів щодо трактування поняття «розвиток персоналу» – для визначення його сутності використовують такі різноманітні категорії: конкретна функція менеджменту, сукупність організаційно-економічних заходів, безперервний та системний процес, підхід до вдосконалення пов'язаних із роботою складових знань та поведінки. Розглядаючи змістовну складову процесу розвитку персоналу, автори зосереджують увагу на таких його елементах: професійне навчання, професійна адаптація, оцінювання кандидатів на вакантну посаду, поточна періодична оцінка кадрів, оцінювання та планування трудової кар'єри персоналу та службово-професійного просування кадрів, робота з кадровим резервом, удосконалення соціальної структури персоналу [7, с. 85; 9, с. 16; 12, с. 17; 15, с. 14], охоплюючи не лише сферу розвитку персоналу, а й складові процесу його формування. Інші автори, з'ясовуючи сутність розвитку персоналу, не акцентують увагу на його базових елементах, а роблять наголос на результатах такого процесу, враховуючи його стратегічний характер та спрямованість не лише на професійний розвиток працівника, а й удосконалення його особистісних якостей [8, с. 6; 10, с. 21; 11, с. 4; 13, с. 325; 14, с. 22].

Слід зазначити, що більшість авторів не вказують на прямий зв'язок між якісними зрушеннями у сфері розвитку персоналу та нарощуванням трудового потенціалу суб'єкту господарювання, а також не приділяють належної уваги проблемі залежності зростання індивідуальної конкурентоспроможності працівника та подовження ним на цій основі періоду власної трудової активності від результатів його особистого гармонійного розвитку безпосередньо на підприємстві за місцем працевлаштування.

На основі узагальнення наведених визначень та з урахуванням реалій нової економіки можна стверджувати, що розвиток персоналу доцільно трактувати як планомірний та динамічний процес, спрямований на забезпечення збалансованого відтворення та прирощення трудового потенціалу підприємства на основі генерування безперервного потоку знань, їх акумуляції, оновлення, дифузії та трансформації у відповідні компетенції персоналу на основі всебіч-

ного вдосконалення якостей працівників для забезпечення заданого рівня їх компетентності з метою реалізації стратегічних цілей суб'єкту господарювання та нарощування персональної конкурентоспроможності робітників для забезпечення їх трудової мобільності на різних етапах свого життєвого циклу під час забезпечення паритету інтересів та партнерства всіх зацікавлених сторін. Узгодженість інтересів та очікувань суб'єктів економіки, що взаємодіють у межах процесу трансформації «дані – інформація – знання – вміння – навички – досвід – компетенції – компетентність» та адекватні засоби їх стимулювання до співробітництва, з одного боку, є визначальною умовою виживання та сталого розвитку промислових підприємств, з іншого – інструментом оптимізації використання кваліфікованої робочої сили в умовах розгортання економіки знань. Тому особливого значення набуває проблема застосування нових підходів до управління розвитком персоналу в Україні, що вимагають формування та підтримання в цій сфері партнерських відносин між державою, роботодавцями і працівниками. Вважаємо, що на сучасному етапі її вирішення можливе лише за умови забезпечення єдності двох підсистем – державного регулювання сфери професійного навчання та розвитку працівників, з одного боку, і безперервного розвитку персоналу на підприємствах на засадах продуктивної діяльності, з іншого.

Державне регулювання у сфері професійного навчання та розвитку працівників повинно забезпечувати:

- створення та вдосконалення нормативно-правової бази сфери професійного розвитку працівників;
- визначення загальних стратегічних орієнтирів, формування системи державних пріоритетів професійного навчання та розвитку працівників із урахуванням галузевих трансформацій, технологічних та соціальних змін;
- відповідні інституційні трансформації в означеній сфері;
- формування моделі державної фінансової підтримки безперервної освіти громадян;
- використання інструментів опосередкованого стимулювання компаній та фізичних осіб до спільного несення витрат на фінансування навчання та розвитку працівників шляхом введення спеціальних податкових пільг, звільнення від виплати податків або кредитів, забезпечення навчальних відпусток тощо.

Враховуючи заданий державою вектор розбудови сфери професійного навчання та розвитку працівників, управління розвитком персоналу на підприємствах на засадах продуктивної діяльності можна трактувати як цілеспрямований вплив на працівників шляхом формування комплексу управлінських заходів, орієнтованих на зростання ступеню зацікавленості персоналу підприємства у власному безперервному професійному та інтелектуальному розвитку з метою прирощення персональної конкурентоспроможності й забезпечення власної трудової мобільності та формування на цій основі оптимальної структури кадрового потенціалу підприємства, що відповідає динаміці організаційної стратегії суб'єкту господарювання, на основі узгодження та максимального задоволення інтересів усіх зацікавлених сторін. Такий підхід до управління розвитком персоналу дозволяє реалізувати оновлення та збагачення наявних трудових навичок працівників, забезпечити їх інтелектуальний розвиток із орієнтацією не лише на стратегічні цілі окремого суб'єкту господарювання та самої особистості, а й з ураху-



ванням динаміки попиту на ринку праці в умовах перетворень, викликаних необхідністю поступового переходу господарського комплексу країни до економіки, основаної на знаннях та інноваціях, що створює фундамент для вирішення проблеми зайнятості економічно активного населення країни.

**Висновки.** Отже, в результаті дослідження виконано морфологічний аналіз наявних наукових підходів до визначення категорії «розвиток персоналу», проведено теоретичне обґрунтування його сутності на основі систематизації характеристик елементів понятійно-категоріального апарату та запропоновано узагальнене трактування такого поняття: розвиток персоналу – це планомірний та динамічний процес, спрямований на забезпечення збалансованого відтворення та прирощення трудового потенціалу підприємства на основі генерування безперервного потоку знань, їх акумуляції, оновлення, дифузії та трансформації у відповідні компетенції персоналу на основі всебічного вдосконалення якостей працівників для забезпечення заданого рівня їх компетентності з метою реалізації стратегічних цілей суб'єкту господарювання та нарощування персональної конкурентоспроможності робітників для забезпечення їх трудової мобільності на різних етапах свого життєвого циклу під час забезпечення паритету інтересів та партнерства всіх зацікавлених сторін.

У роботі управління розвитком персоналу в умовах розгортання економіки знань розглядають як єдність двох підсистем – державного регулювання сфери професійного навчання та розвитку працівників, з одного боку, і безперервного розвитку персоналу на підприємствах на засадах продуктивної діяльності, з іншого, що дозволяє враховувати цілі процесу управління розвитком персоналу як з позицій підприємства й окремого працівника, так і на рівні держави та узгоджувати їх. Це вказує на актуальність проблеми формування та структуризації системи цілей управління розвитком персоналу, яка може використовуватись організаційно-управлінським апаратом з урахуванням різноспрямованості шляхів удосконалення діяльності підприємства, чому і будуть присвячені наступні дослідження за цією тематикою.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Europe 2020. A strategy for smart sustainable and inclusive growth : [Electronic resource] // European Commission. 2010. – Access mode : [http://ec.europa.eu/europe2020/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm).
2. Любимова К. Атрибутивність управління розвитком персоналу підприємств [Електронний ресурс] / К. Любимова // Ефективна економіка. – 2012. – № 6. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1212>.
3. Черчик Л. Стратегія управління розвитком персоналу [Електронний ресурс] / Л. Черчик. – Режим доступу : <http://esnuir.eenu.edu.ua/bitstream/123456789/616/3/strateg.pdf>.
4. Професійний розвиток персоналу підприємств у країнах Європейського Союзу : посібник / Л. Пуховська, А. Ворначев, С. Леу ; за наук. ред. Л. Пуховської. – Київ : ІПТО НАПНУ, 2015. – 176 с.
5. Zwicky F. Discovery Invention, Research Through the Morphological Approach / F. Zwicky. – Toronto : McMillan, 1969. – 273 p.
6. Хентце И. Теория управления кадрами в рыночной экономике / И. Хентце – М. : Междунар. отношения, 1997. – С. 243.
7. Кибанов А. Управление персоналом организации : учебник / Под ред. А. Кибанова. – 3-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 638 с.
8. Черчик Л. Развитие персоналу та його роль у забезпеченні конкурентно-спроможності підприємства / Л. Черчик // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент» : Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – Випуск 7(26). Частина 3. – Луцьк, 2010. – С. 3–11.
9. Грішнова О. Развитие персоналу як інвестиційний проект : методичні підходи до визначення ефективності / О. Грішнова, В. Небукін // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України : Зб. наук. пр. – Тернопіль : Економічна думка, 2004. – Вип. 9. – С. 15–19.
10. Джой-Меттьюз Д. Развитие человеческих ресурсов / Д. Джой – Меттьюз, Д. Меггинсон, М. Сюрте ; [пер. с англ]. – М. : Эксмо, 2006. – 432 с.
11. Jung P. Die Konzeption der Personalentwicklung in der Allianz Versicherungs AG / Wirtschaft und Gesellschaft im Beruf, Sonderheft. – Oktober. – 1998. – S. 43.
12. Савченко В. Управління розвитком персоналу : навч. посіб. / В. Савченко. – К. : КНЕУ, 2002. – 351 с.
13. Хміль Ф. Управління персоналом: підручник для студентів вищих навчальних закладів / Ф. Хміль. – К. : Академвидав., 2006. – 488 с.
14. Управління розвитком персоналу : навч. посіб. / Т. Збрицька, Г. Савченко, М. Татаревська. За заг. ред. М. Татаревської. – Одеса : Атлант, 2013. – 427 с.
15. Брич В, Гугул О. Теоретичні аспекти розвитку персоналу / В. Брич, О. Гугул // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – Т. 2. – С. 13–16.





УДК 504.05:658.5

**Білявська Ю.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту**Київського національного торговельно-економічного університету***Силкіна Ю.О.***кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри менеджменту**Київського національного торговельно-економічного університету*

## ЯКІСТЬ ТОРГОВЕЛЬНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ ОПЕРАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто та узагальнено основні методи оцінки ефективності управління якістю торговельного обслуговування на підприємстві. Визначено показники оцінки збалансованого методу управління якістю. Сформовано пропозиції щодо вдосконалення оцінювання ефективності управління якістю торговельного обслуговування на підприємствах.

**Ключові слова:** обслуговування, якість, ефективність, функціонування, операційна система, підприємство.

### **Белявская Ю.В., Сылкина Ю.О. КАЧЕСТВО ТОРГОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ ОПЕРАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье рассмотрены и обобщены основные методы оценки эффективности управления качеством торгового обслуживания на предприятии. Определены показатели оценки сбалансированного метода управления качеством. Сформированы предложения по совершенствованию оценки эффективности управления качеством торгового обслуживания на предприятиях.

**Ключевые слова:** обслуживание, качество, эффективность, функционирования, операционная система, предприятие.

### **Biliavska Y.V., Sylkina Y.O. QUALITY SERVICE TRADE AS AN ELEMENT OF OPERATING ENTERPRISE**

At the article reviews and summarizes the main methods of evaluating the effectiveness of the quality management of trade services at the enterprise. Indices score balanced method of quality control. Formed proposals for improving the evaluation of the effectiveness of quality management of commercial service enterprises.

**Keywords:** service, quality, efficiency, performance, operating system company.

**Постановка проблеми.** Операційна система як базова складова операційного менеджменту та управлінського механізму будь-якого підприємства відображає функцію виробництва, головний зміст якої полягає в діяльності зі створення продукції споживчого призначення. Особливістю операційної системи є спрямованість на вирішення завдань основної діяльності, які мають стратегічну важливість для функціонування будь-якого суб'єкта підприємництва. Операційний менеджмент має забезпечувати ефективно і раціональне ведення продуктивної виробничої діяльності.

Якість продукції та торговельного обслуговування належить до числа найважливіших критеріїв функціонування підприємства в умовах відносно насиченого ринку і переважної нецінової конкуренції. Підвищення технічного рівня і якості продукції визначає темпи науково-технічного прогресу і зростання ефективності виробництва загалом, робить істотний вплив на інтенсифікацію економіки, конкурентоспроможність вітчизняних товарів і життєвий рівень населення країни. Тому проблема забезпечення загального менеджменту якості і підвищення якості торговельного обслуговування актуальна для всіх країн і підприємств. Від її вирішення значною мірою залежить успіх і ефективність національної економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Великий внесок у розробку теорії, методології та історії розвитку управління якістю зробили відомі закордонні вчені: У. Демінг, Дж. Джуран, П. Кросбі, Г. Тагуті, А. Фейгенбаум, К. Ісікава. Питання щодо якості торговельного обслуговування розглянуто в працях Б. Бермана, Дж. Еванса, М. Леві, Б. Вейтца, Р. Віннера, М. Саллівана, Д. Еджока, А. Парасурмана, В. Зейтамла, Л. Беррі та ін. Теоретичні та практичні аспекти проблеми формування в торговельному підприємстві системи обслуговування спо-

живачів розглянуто в працях вітчизняних дослідників та науковців, зокрема В. Апопія, І. Бланка, М. Голованова, Н. Голошубової, І. Міщука, В. Нікішина, В. Платонова, С. Рудницького, В. Снегіррової.

**Постановка завдання.** Мета статті полягає в обґрунтуванні якості торговельного обслуговування як елемента операційної системи підприємства.

Для досягнення цієї мети сформульовано такі завдання: проаналізувати трактування терміна «торговельне обслуговування», визначити особливості підсистем операційної системи, проаналізувати якість торговельного обслуговування на підприємстві.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Управління якістю є безперервним процесом впливу на виробництво шляхом послідовної реалізації логічно взаємопов'язаних функцій із метою забезпечення якості [1, с. 10].

У ринкових умовах господарювання споживач продукції, незалежно чи юридична, чи фізична особа, самостійно вирішує, яку продукцію або товар придбати. Тому на споживчий попит на товар впливають значною мірою якісні показники того чи іншого виробу (зовнішній вигляд, оформлення, гарантії на товар), реклама, можливе його обслуговування тощо.

Для підтримання високої якості та конкурентоспроможності готової продукції на підприємстві необхідно постійно впроваджувати новітні технології та одночасно постійно контролювати якість продукції в процесі технологічного циклу. Проте процес контролю має супроводжуватись певними методиками контролю, класифікацією видів браку та відповідними організаційними прийомами його усунення [6, с. 42].

На сьогодні більшість сучасних ринків є або збалансованими, або ринками покупців, внаслідок чого якість стає найважливішим фактором конкурентоспроможності і дозволяє визначити ефективність

торговельного обслуговування. Крім того, якість продукції (робіт, послуг) є визначальною ланкою в громадській оцінці результатів діяльності кожного підприємства. Випуск ефективної та високоякісної продукції дозволяє підприємству отримати додатковий прибуток і забезпечити самофінансування виробничого і соціального розвитку [3, с. 17].

Ринкові умови вимагають формування якісно нових підходів до управління якістю торговельного обслуговування, що підвищує значення теорії торговельного обслуговування, способів її адаптації в конкурентному середовищі. Для ґрунтовного дослідження сутності управління якістю торговельного обслуговування доцільно проаналізувати трактування категорії «торговельне обслуговування» [8, с. 399]. Аналіз визначення терміну «торговельне обслуговування» вітчизняними науковцями наведено в таблиці 1.

На нашу думку, торговельне обслуговування – це сукупність взаємопов'язаних матеріальних (оформлення торговельного залу) і нематеріальних (соціально-психологічна взаємодія з покупцем) інструментів, які використовуються оператором ринку в процесі переходу товарів зі сфери обігу до сфери споживання. Таке визначення відображає економічний зміст торговельного обслуговування та враховує рівень якості торговельного обслуговування.

В економічній літературі знайшли відображення фактори, які впливають на рівень торговельного обслуговування і відповідно визначають якість послуг підприємств торгівлі.

В. Панченко наводить такий перелік факторів якості торговельного обслуговування: асортимент і якість товарів та послуг, їх відповідності попиту; ефективність організації торгівлі; життєвий рівень населення; культурний рівень обслуговуючого персоналу; місце споживача на ринку; мотивація праці; прогресивність використовуваної технології торговельних процесів; стан матеріально-технічної бази торгівлі; стан розвитку економіки країни, вітчизняного виробництва споживчих товарів; ступінь ефективності взаємодії виробників, оптових посередників і суб'єктів господарювання роздрібною торгівлі; ступінь ефективності забезпечення захисту прав споживачів; ступінь жорсткості конкуренції на споживчому ринку; фінансовий стан суб'єктів ринку та якість чинних правил торгівлі, норм торговельного обслуговування населення; якість трудової діяльності колективів і окремих працівників [8, с. 401]. Одним із основних завдань операційної системи є підготовка своєчасної та достовірної інформації для прийняття ефективних управлінських рішень щодо мінімізації витрат обігу. Для цього необхідно використовувати економіко-математичні моделі розрахунку [2, с. 90].

ТОВ «Камелія-К» – лідер квіткової галузі України з 1997 р. Її діяльність охоплює всі основні напрями квіткового бізнесу: виробництво, оптово-роздрібні продажі, флористичку, фітодизайн та ландшафтний дизайн. Щоб досягнути високої якості квітів власного виробництва, ТОВ «Камелія-К» контролює всі процеси безперервної операційної системи. Компанія спроектувала таку операційну систему, за умов якої робота здійснюється правильно з самого початку [9]. Операційна система ТОВ «Камелія-К» містить у собі три головні підсистеми: забезпечення, трансформуючу підсистему, планування і контроль, що зображені на рис. 1.

Розглянемо процес реалізації системного підходу більш детально, спочатку виділимо головні завдання менеджменту якості в ТОВ «Камелія-К», адже подальша реалізація цих завдань здійснює вагомий вплив на якість торговельного обслуговування «Камелія»: раціональне використання всіх вихідних ресурсів для операційної діяльності: трудових, фінансових, матеріально-технічних, інформаційних; повне забезпечення всіх стадій процесу виробництва квітів: від вирощування квітів власного виробництва в теплицях до їх розповсюдження і продажу фінальної продукції потенційним споживачам; забезпечення контролю над якістю і собівартістю; пакування, фасування та зберігання продукції рослинного походження; контроль за доставкою продукції до торгових об'єктів; задоволення потреб кінцевих споживачів (таблиця 2).

На сьогодні процес управління якістю торговельного обслуговування для ТОВ «Камелія-К» став чинною узгодженою робочою структурою підприємства і містить ефективні технічні й управлінські методи для забезпечення найвищих результатів праці, найбільш ефективних способів взаємодії людей та техніки, а також інформації з метою задоволення потреб споживачів і партнерів щодо якості продукції і виробничого процесу та економії виробничих витрат.

Аналіз якості торговельного обслуговування для ТОВ «Камелія-К» був здійснений за методикою «Таємний покупець» (Mystery Shopping). Експерти (таємні покупці) оцінювали роботу співробітників мережі магазинів ТОВ «Камелія-К» у м. Києві. Метою дослідження став моніторинг якості торговельного обслуговування споживачів під час телефонних переговорів (замовлення продукції через сайт) і безпосередніх контактів із продавцями (купівля квітів у магазині). Кожний магазин перевірявся тільки один раз із веденням прихованого аудіо запису.

Усі експерти працювали за однією легендою, а саме: вибирали квіти на річницю/весілля/день народження із бюджетом – 600–700 грн. Крім того, були додаткові завдання:

Таблиця 1

Аналіз трактування терміну «торговельне обслуговування»

№ пор.	Автори	Визначення терміну «торговельне обслуговування»
1.	Н. Голошубова	Діяльність (нематеріальна) роздрібною торгівця (продавця) під час безпосередньої взаємодії з покупцем, яка спрямована на задоволення його потреб у процесі придбання товару та/або послуги [4, с.126].
2.	В. Апопій	Комплексна взаємодоповнююча система способів, прийомів, умов і засобів, які забезпечують здійснення операцій продажу товарів їх остаточним споживачам [7, с. 231].
3.	І. Міщук	Цілеспрямована система, яка об'єднує сукупність взаємообумовлених і взаємопов'язаних елементів, що утворюють функціональну єдність, головна мета яких – задоволення особистих матеріальних потреб споживачів за умов високої культури торгівлі [7, с. 232].
4.	С. Курак	Механізм управління, спрямований на оптимальну розробку і реалізацію взаємопов'язаного, погодженого комплексу заходів, що забезпечують необхідне поліпшення якості наданих населенню торговельних послуг із задоволення попиту на товари народного споживання [5, с. 232].

– по-перше, експерт перевіряв чи пропонує продавець альтернативний варіант, наприклад, замість букету троянд продавець запропонував орхідею в горщику (завдання вважалось виконаним, якщо менеджер зміг запропонувати та переорієнтувати споживача на інші напрями);

– по-друге, експерт оцінював професіоналізм продавця-консультанта: уміння зорієнтувати споживача на той продукт, який більше підходить йому за запитом; наявність знань щодо якості квітів, знань про асортимент, наявність додаткових послуг (індивідуальна розробка букета/доставка квітів).

Оцінку якості торговельного обслуговування здійснювали за показниками, які характеризують основні етапи технологічного ланцюжка обслуговування споживачів (таблиця 3). У процесі дослідження використовували бінарну шкалу оцінювання за кожним параметром (так/ні, що відповідало 1/0). Тобто повна відповідність корпоративному стандарту обслуговування складає 100%. Експертами та замовником задовільним рівнем якості визнано значення, рівне або вище за 75%. Загальний рівень якості обслуговування в мережі магазинів ТОВ «Камелія-К» і загалом становив 76.9%, тобто на 23.1 % нижче за корпоративний стандарт.



Рис. 1. Модель операційної системи ТОВ «Камелії-К»

Таблиця 2

Достовірність якості торговельного обслуговування ТОВ «Камелія-К»

№ пор.	Показники конкурентоспроможності	Коефіцієнт вагомості (Кваг)	Сума балів	Зважена середня арифметична (М2)	Проста середня арифметична (М1)	Середнє квадратичне відхилення	Коефіцієнт варіації, %
1.	Імідж магазину	0,12	93	3,72	0,45	0,27	1,09
2.	Асортимент та якість товарів	0,2	108	4,32	0,86	0,35	8,08
3.	Ціна та інші комерційні умови	0,17	99	3,96	0,67	0,55	13,79
4.	Якість додаткових послуг	0,17	109	4,36	0,74	0,5	11,62
5.	Організація збуту, компетенція	0,11	115	4,6	0,51	0,34	7,52
6.	Іноваційність підприємства	0,1	113	4,52	0,45	0,21	4,7
7.	Культура обслуговування	0,1	103	4,12	0,41	0,39	9,6
8.	Рекламна діяльність	0,04	55	2,2	0,09	0,39	17,67
9.	Всього:	1	793,3	31,7	4,17	3,18	10,03

Оскільки оцінювали п'ять блоків параметрів, для виявлення високих результатів і проблемних зон необхідно проаналізувати кожну групу (таблиця 4). За результатами моніторингу якість обслуговування за такою групою параметрів як телефонна розмова з продавцем консультантом, презентація компанії, робота із запереченнями, завершення контакту та суб'єктивна думка становили менше ніж 75%.

Аналіз результатів за блоком «Телефонні переговори» свідчить, що високий рівень отримали магазини ТОВ «Камелії-К» на початковому етапі телефонних переговорів. На жаль, проблемними залишаються питання спілкування менеджера зі споживачем: запрошує прийти до магазину (46,8%); пропонує залишити телефон для зв'язку (44,8%); повідомляє контактний телефон (8,6%); домовляється про час та дату зустрічі (29,8%); висловлює вдячність після завершення телефонної розмови – 19,0%.

До сильних боків продавців-консультантів ТОВ «Камелія-К» можна віднести їх вміння інформувати споживача щодо нової продукції, продемонструвати наявні переваги та недоліки тієї чи іншої пропозиції, при цьому висловлювати думку на зрозумілій для клієнта мові, коректно і тактовно повідомити щодо фінансових питань, зорієнтувати на довготривале співробітництво, уважно вислуховувати заперечення клієнта, не вступати в конфлікт та знаходити компроміс, контролювати свій емоційний стан. Після закінчення операції купівлі-продажу споживачу надають чек.

Недоліки у спілкуванні продавця і споживача спостерігаються під час роз'яснення умов і порядку

оплати продукції, оформлення документів, інформування покупця про спеціальні пропозиції та наявну систему знижок, окреслення переваг компанії порівняно з конкурентами.

Результати ж останнього блоку відображали суб'єктивну оцінку, тобто загальне враження таємного покупця від роботи продавця та його рішення про подальше співробітництво з компанією. Як показали дослідження, 25,9% продавців-консультантів пропонують клієнтам альтернативну продукцію; 54% менеджерів демонструють високий професіоналізм щодо іншої супутньої продукції, кваліфіковано допомагають дібрати квіти, які задовольняють потреби споживача; 53% продавців демонструють знання щодо специфіки продукції, асортиментної лінійки, догляду за квітами.

У результаті моніторингу 20 магазинів ТОВ «Камелії-К» у м. Києві було встановлено, що загальний рівень якості торговельного обслуговування мережі є задовільним (76,9%).

**Висновки.** Отже, під час дослідження якості торговельного обслуговування ТОВ «Камелії-К» на підставі аналізу результатів оцінки було з'ясовано про своєчасне усунення виявлених невідповідностей, здійснення корегуючих дій, впровадження системи заходів щодо подальшого вдосконалення та розвитку компанії.

Таким чином, об'єднана система оцінки якості торговельного обслуговування, яка враховує специфічні особливості функціонування конкретної соціально-економічної системи, сприятиме належному виконанню цього завдання в наступному розділі випускної кваліфікаційної роботи.

Таблиця 3

Блок параметрів оцінювання якості торговельного обслуговування ТОВ «Камелії-К»

№ пор.	Назва параметрів	Характеристика
1.	Телефонні розмови	10 критеріїв телефонного контакту з продавцем-консультантом.
2.	Зовнішнє середовище	Зручність розташування магазину, чистота приміщень, наявність режиму роботи на вході, робота магазину в режимі «відкритих дверей».
3.	Внутрішнє середовище	Чистота приміщення, освітлення в магазині, корпоративні стандарти в одязі працівників, чистота робочих місць, наявність та доступність рекламних матеріалів.
4.	Організаційне середовище	23 критерії для загальної оцінки продавця-консультанта: зустріч споживача, виявлення потреб, презентація продукції, презентація компанії, робота із запереченнями та ін.
5.	Загальне враження	Особисте емоційне враження експерта від візиту до магазину, результатом якого є позитивне або негативне рішення про придбання квіткової продукції та рекомендації послуг знайомим.

Таблиця 4

Результати оцінювання методом «Таємний покупець» ТОВ «Камелія-К»

№ пор.	Назви параметрів	Окремі параметри.	Результати, %
1.	Телефонні переговори	Початок телефонних переговорів.	92
		Розмова з продавцем.	59,3
		Усереднена оцінка.	65
2.	Зовнішнє середовище	Зручність розташування роботи магазину.	94,3
3.	Внутрішнє середовище	Чистота і порядок.	90,6
4.	Організаційне середовище	Зустріч споживача в магазині.	80,6
		Презентація продавця-консультанта.	96,6
		Виявлення потреб споживачів.	85,2
		Характеристика асортиментної лінійки.	89,3
		Презентація компанії.	59,5
		Робота з запереченнями.	74,0
5.	Суб'єктивна оцінка	Завершення контакту.	61,0
		Усереднена оцінка.	78,4
		Продавець самостійно пропонує альтернативний варіант.	25,9
5.	Суб'єктивна оцінка	На запитання споживача щодо купівлі іншої продукції продавець демонструє високий професіоналізм, здійснює добір товарів, що більше за все підходять за запитом.	54,4
		Продавець демонструє знання щодо специфіки компанії, асортименту продукції, свіжості та якості квітів.	53,6



**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Алехин П. Подходы к созданию систем управления качеством продукции / П. Алехин // Экономика. 2012. – № 4. – С. 10–12.
2. Білявський В. Моделювання операційної системи підприємств / В. Білявський // Науковий вісник РУЕТ : Economic Sciences, 2015. – № 2 (64). – С. 85–93.
3. Боженко Л. Управління якістю, основи стандартизації та сертифікації продукції : навчальний посібник / Л. Боженко, О. Гурта. – Львів : Афіша, 2012. – 157 с.
4. Голошубова Н. Організація торгівлі : підруч. для студентів вищих навчальних закладів / Н. Голошубова. – К. : Книга, 2004. – 560 с.
5. Курак С. Системное управление качеством обслуживания в торговле / С. Курак. – Ірпінь : Техніка, 2008. – 167 с.
6. Мишко О. Управління якістю – запорука підвищення конкурентоспроможності продукції / О. Мишко // Економіка, фінанси, право, 2014. – № 3. – С. 41–44.
7. Організація торгівлі: підручник. – 2-ге вид., перер. та доопр. / В. Алопій, І. Міщук, В. Ребицький, С. Рудницький, Ю. Хом'як. – К : Центр навчальної літератури, 2005. – 616 с.
8. Панченко В. Теоретичні аспекти управління якістю торговельного обслуговування на засадах системного підходу / В. Панченко // Наукові праці Кіровоград. нац. техн. ун-ту. Екон. науки. – 2009. – Вип. 15. – С. 399–407.
9. Корпорація квітів «Камелія-К». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://camellia.ua>.

УДК 658.15

Головко Т.В.

аспірант кафедри економіки та  
фінансів підприємства  
Київського національного  
торговельно-економічного університету

## ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ЯКОСТІ РОЗРОБЛЕНИХ ПЛАНІВ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Стаття присвячена питанню систематизації показників оцінки ефективності та якості розроблених планів грошових потоків підприємств торгівлі. Здійснено критичний огляд систем показників оцінки грошових потоків, що розглядають окремі науковці. Запропоновано додаткові показники оцінки якості грошових потоків підприємств торгівлі та сформовано узагальнену систему класифікації показників оцінки ефективності та якості планування грошових потоків.

**Ключові слова:** грошові потоки, підприємства торгівлі, планування грошових потоків, показники оцінки ефективності, показники оцінки якості.

### Головко Т.В. ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ И КАЧЕСТВА РАЗРАБОТАННЫХ ПЛАНОВ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ

Статья посвящена вопросу систематизации показателей оценки эффективности и качества разработанных планов денежных потоков предприятий торговли. Осуществлен критический обзор систем показателей оценки денежных потоков, которые рассматриваются отдельными учеными. Предложены дополнительные показатели оценки качества денежных потоков предприятий торговли и сформировано обобщенную систему классификации показателей оценки эффективности и качества планирования денежных потоков.

**Ключевые слова:** денежные потоки, предприятия торговли, планирование денежных потоков, показатели оценки эффективности, показатели оценки качества.

### Holovko T.V. INDICATORS FOR EVALUATING THE CASH FLOWS FORECAST EFFICIENCY AND QUALITY OF COMMERCIAL ENTERPRISES

The article focuses on the systematization of indicators for evaluating the cash flows forecast efficiency and quality of commercial enterprises. There is made a critical review of existing systems of indicators for assessing cash flows determined by scholars. We suggested additional cash flows quality indicators of commercial enterprises and formed the generalized system of indicators for evaluating the cash flows forecast efficiency and quality.

**Keywords:** cash flows, commercial enterprises, cash flow forecast, indicators of efficiency, indicators of quality.

**Постановка проблеми.** Планування грошових потоків є невід'ємною складовою загального процесу управління грошовими потоками підприємства. Оскільки результати планування слугують орієнтиром майбутньої діяльності підприємства, виникає необхідність у наявності певної системи показників, що дозволить оцінити ефективність та якість розроблених планів грошових потоків.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблему оцінки управління грошовими потоками розглядають у працях такі вітчизняні та зарубіжні науковці: В.В. Бочаров [1], А.М. Поддєрьогін [2], Я.І. Невмержицький [2], О.О. Шеремет [3], І.О. Бланк [4], Г.В. Ситник [5], Л.О. Лігоненко [5], В.С. Андрієць [6], Г.В.Ковальчук [7] та інші. Водночас питання оцінки в аспекті планування грошових потоків висвітлено недостатньо.

**Постановка завдання.** Метою статті є формування класифікації показників оцінки ефективності та якості планування грошових потоків підприємств торгівлі з урахуванням особливостей їх діяльності.

Виклад основного матеріалу. Серед учених немає єдиної думки щодо питання системи показників оцінки ефективності та якості планування грошових потоків. Найчастіше розглядають показники ефективності, що оцінюють весь процес управління грошовими потоками, вони описуються за багатьма напрямками з використанням різних методів та параметрів.

У І.О. Бланка система показників під час оцінки ефективності управління грошовими потоками містить оцінку грошових потоків у часі, за умов інфляції, оцінку ліквідності грошових потоків, їх рів-

номірності та синхронності [4, с. 218]. На думку науковця, для ефективного планування грошовими потоками необхідним є здійснення різноманітних фінансово-економічних розрахунків, які пов'язані з їх оцінкою в різні періоди часу; ключовою в цих розрахунках автор визначає оцінку вартості грошей у часі. Показники оцінки грошових потоків у часі та за умов інфляції є доцільними насамперед під час здійснення аналізу грошових потоків, проте вони не характеризують рівень ефективності чи якості їх планування, а значить таку групу показників ми не відносимо до системи оцінки якості планування грошових потоків. Для цілей оцінки ефективності та якості планування грошових потоків, на нашу думку, серед зазначених насамперед варто використовувати показники пов'язані з оцінкою збалансованості та рівномірності грошових потоків. Зокрема, наприклад, аналіз коефіцієнта кореляції вхідного та вихідного грошових потоків у часі дає можливість оцінити відповідність вхідних та вихідних грошових потоків підприємства протягом досліджуваних періодів та мати загальну картину щодо наявності грошових коштів на підприємстві в певний момент часу, відстежувати касові розриви.

Г.В. Ситник та Л.О. Лігоненко також додатково пропонують під час оцінки грошових потоків аналізувати позицію підприємства за шкалою «ліквідність-дохідність» [5, с. 122]. Оскільки управління грошовими потоками повинне забезпечувати, з одного боку, достатній рівень платоспроможності, а з іншого, необхідний рівень прибутковості, на нашу думку, визначення позиції підприємства за шкалою «ліквідність-дохідність» дозволяє сформувати більш

комплексну оцінку якості планування грошових потоків торговельного підприємства.

В.В. Бочаров значну увагу приділяє оцінці ліквідного грошового потоку, як одного з головних параметрів, що характеризують фінансову стійкість підприємства. Цей показник оцінює зміни в чистій кредитній позиції підприємства прогом певного періоду. Чиста кредитна позиція – це різниця між сумою кредитів, які отримало підприємство, та величиною грошових коштів [1, с. 129]. Ми вважаємо, що зазначений показник можна вважати внутрішнім для підприємства, оскільки він певною мірою характеризує ефективність роботи підприємства, проте такий показник характеризує лише фактичну зміну фінансового стану підприємства, крім того, він не описує досягнення певних цільових показників, тому в процесі оцінки якості планування грошових потоків його використання вважаємо не доцільним.

А.М. Поддєрьогін та Я.І. Невмержицький для оцінки ефективності управління грошовими потоками пропонують використовувати сукупність показників, зокрема таких: коефіцієнт інкасації; індекс грошової вартості доданої як відношення генерованого операційного грошового потоку до операційної потреби підприємства у грошових ресурсах; тривалість фінансового циклу та окремих його складових; монетарна оцінка величини касового розриву та ін. [2, с. 122]. Такі показники, на нашу думку, не забезпечують оцінки рівня якості планування, проте частково описують ефективність управління грошовими потоками, зокрема тривалість фінансового циклу характеризуючи період обороту грошових коштів, інвестованих в операційну діяльність підприємства, оцінює ефективність операційної діяльності підприємства, проте на надає характеристики рівню якості планування грошових потоків.

О.О. Шеремет для визначення ефективності планування грошовими потоками пропонує вирішити ряд задач, зокрема визначити обсяги та джерела грошових коштів, дослідити напрями використання, здійснити аналіз достатності тощо [3, с. 70]. Таким чином, вказується на першочергові завдання оцінки, а саме здійснення загального аналізу обсягу та структури грошових потоків, визначення питомої ваги окремих із них у загальному грошовому потоці підприємства.

Значно розширено перелік показників у Г.В. Ковальчук, яка пропонує використовувати разом із загальноприйнятими низку таких додаткових аналітичних показників стану грошових потоків підприємства: ступінь регулярності надходжень грошових коштів, частоту негативних відхилень у рівномірності позитивного грошового потоку від операційної діяльності, рівень дефіцитності позитивного грошового потоку від операційної діяльності, середній період затримки позитивного грошового потоку від операційної діяльності, частоту виникнення затримок у надходженні грошових коштів від операційної діяльності та ін. [7, с. 10]. Розглянута автором система показників є досить широкою та стосуються низки аспектів оцінки якості управління грошовими потоками, як уже зазначалося, для цілей оцінки якості планування грошових потоків підприємства не всі показники є прийнятними, оскільки вони можуть характеризувати загальний стан управління грошовими потоками, проте не конкретизуватися з погляду досягнення цільових значень показників оцінки ефективності планування.

В.С. Андрієць детально розглядає показники оцінки ефективності оптимізації грошових потоків

і визначає показники за такими групами: оцінка збалансованості грошових потоків; оцінка синхронності грошових потоків; оцінка результативності грошових потоків; оцінка досягнення цільового чистого грошового потоку підприємства [6, с. 208–215]. На нашу думку, зазначена система є досить широкою та дозволяє здійснювати комплексне оцінювання ефективності оптимізації грошових потоків підприємства. Для цілей оцінки якості планування грошових потоків підприємства прийнятними є показники групи оцінки досягнення цільового чистого грошового потоку підприємства, оскільки вони характеризують рівень досягнення значення планового цільового показника чистого грошового потоку, що співвідноситься з основною визначеною нами ціллю здійснення процесу планування грошових потоків.

Таким чином, сучасні науковці пропонують широкий перелік показників оцінки управління грошовими потоками, окремі з них можуть бути використані для оцінки ефективності та якості планування грошових потоків. Це, як правило, структурні показники, показники збалансованості, показники, що визначають рівень фінансової забезпеченості діяльності підприємства, характеризують особливості використання вільних коштів.

Якість та ефективність планування грошових потоків може бути оцінена кількісно за результатами діяльності підприємства та, як правило, відносними показниками і збалансованістю окремих грошових потоків за питомою вагою.

Оскільки діяльність торговельних підприємств та їх грошові потоки мають певні специфічні аспекти, то ми вважаємо за необхідне доповнити розглянуті показники з огляду на особливості планування грошових потоків торговельних підприємств.

Для торговельних підприємств товарооборот є важливим показником розміру їх діяльності, фінансовим показником грошової виручки за реалізовані товари, одним із основних валових показників діяльності, тобто характеризує загальний обсяг діяльності торговельного підприємства, від якого залежать величина комерційного доходу і прибутку. На нашу думку, під час планування грошових потоків необхідно враховувати такий показник із метою формування більш повного розуміння особливостей формування грошових потоків торговельних підприємств. Ми пропонуємо з метою оцінки рівня забезпечення вихідного грошового потоку товарооборотом підприємства використовувати співвідношення суми вихідного грошового потоку на одиницю товарообігу:

$$\text{ВГП/ТО}, \quad (1)$$

де ВГП – величина вихідного грошового потоку;  
ТО – товарообіг.

Запропонований показник дає можливість визначити на скільки обсяги товарообігу торговельного підприємства забезпечують вихідний грошовий потік по підприємству, що дозволяє оцінити загальну ефективність планування грошових потоків із огляду на очікувані результати основної діяльності, тобто оцінити такий якісний елемент планування як зниження затрат на одиницю продукції.

Також із метою здійснення більш глибокого аналізу та виявлення особливостей під час планування грошових потоків ми вважаємо доцільним розглядати взаємозв'язок вихідного грошового потоку підприємства та величини власного капіталу через оцінку рівня забезпеченості вихідного грошового потоку за рахунок власного капіталу. Таким чином, ми пропо-

нуємо застосовувати співвідношення суми від'ємного грошового потоку на одиницю власного капіталу:

$$\text{ВВП/ВК}, \quad (2)$$

де ВВП – величина вихідного грошового потоку;  
ВК – обсяг власного капіталу.

Зазначений показник дозволить більш детально визначити особливості фінансування діяльності торговельного підприємства, оскільки характеризує наскільки вихідний грошовий потік підприємства фінансується з власного джерела фінансових ресурсів підприємства, що забезпечить поглиблену оцінку якості процесу планування грошових потоків.

Насамперед заслуговує на увагу коефіцієнт ефективності грошового потоку, що характеризує рівень загальної ефективності формування грошового потоку підприємства через співвідношення чистого грошового потоку та валового від'ємного грошового потоку підприємства за період, що досліджується. Значення такого коефіцієнта буде характеризуватися відповідною позитивною динамікою в разі зростання чистого грошового потоку та зменшення вихідного грошового потоку чи негативною динамікою у випадку протилежних тенденцій зміни складових показника.

Важливим є коефіцієнт співвідношення чистого грошового потоку та вхідного грошового потоку, що характеризує частку чистого грошового потоку, що генерується відповідними надходженнями від діяльності підприємства.

Коефіцієнт співвідношення чистого грошового потоку та обсягу власного капіталу характеризує чистий грошовий потік на одиницю власного капіталу, що віддзеркалює відповідний рівень генерування чистого грошового потоку одиницею власного капіталу, зростання чистого грошового потоку свідчатиме про збільшення віддачі власного капіталу, його зниження навпаки про зниження ефективності грошового потоку.

Коефіцієнт співвідношення чистого грошового потоку та загального обсягу інвестицій дозволяє оцінити частку чистого грошового потоку, що залишається на підприємстві після сплати дивідендів та вплив на формування відповідного фінансування інвестиційної діяльності підприємства.

Як додаткові показники під час оцінки ефективності планування грошових потоків підприємства ми пропонуємо розглядати коефіцієнт ефективності використання оборотних активів на основі чистого грошового потоку, оскільки для підприємств торгівлі характерною є значна частка оборотних активів у загальному складі активів.

Крім цього, на нашу думку, доцільним є розгляд коефіцієнта покриття заборгованості (нетто) чистим грошовим потоком із операційної діяльності, що показує наскільки спроможним є підприємство покрити заборгованість за результатами операційної діяльності, підвищення такого показника свідчатиме про зростання ефективності використання залучених ресурсів.

Ми вважаємо, що найбільш загальним є коефіцієнт «якості» чистого грошового потоку. Цей показник характеризує рівень формування чистого грошового потоку за рахунок обсягу чистого прибутку підприємства. Про зростання якості чистого грошового потоку можна говорити, коли значна його частка формується саме за рахунок зростання чистого прибутку підприємства.

Для оцінки якості загального грошового потоку підприємства необхідним також є визначення показника питомої ваги операційного грошового потоку в загальному грошовому потоці підприємства, оскільки для торговельних підприємств операційна діяльність є основною, то зростання такого показника свідчатиме про порівняно збалансований розвиток діяльності підприємства саме з огляду на загальну структуру окремих видів його діяльності.

Оскільки операційна діяльність займає вагому частку в діяльності підприємства важливою також є оцінка питомої ваги чистого грошового потоку від операційної діяльності в загальному чистому грошовому потоці, як кінцевому показнику планування грошових потоків підприємства загалом, що дасть можливість охарактеризувати джерела формування відповідного чистого грошового потоку.

Коефіцієнт кореляції вхідного та вихідного грошових потоків дозволяє оцінити загальний стан грошових потоків із погляду ступеня їх узгодженості у часі, що, безперечно, є важливим з огляду на динамічний характер планування грошових потоків підприємства.

Показник співвідношення суми від'ємного грошового потоку на одиницю товарообороту, що свідчить про забезпеченість вихідного грошового потоку товарооборотом підприємства. Зростання значення такого показника характеризуватиме зниження рівня забезпеченості вихідного грошового потоку товарооборотом, а значить зниження якості грошового потоку підприємства.

Показник відношення суми від'ємного грошового потоку на одиницю власного капіталу свідчить про рівень забезпечення від'ємного грошового потоку

Таблиця 1

Показники оцінки ефективності та якості планування грошових потоків підприємства торгівлі

Показники ефективності	Показники якості
<i>Узагальнюючі</i>	
1. Коефіцієнт ефективності грошового потоку. 2. Коефіцієнт співвідношення чистого грошового потоку та вхідного грошового потоку. 3. Коефіцієнт співвідношення чистого грошового потоку та обсягу власного капіталу. 4. Коефіцієнт співвідношення чистого грошового потоку та загального обсягу інвестицій.	1. Коефіцієнт «якості» чистого грошового потоку. 2. Питома вага операційного грошового потоку в загальному грошовому потоці підприємства. 3. Питома вага чистого грошового потоку від операційної діяльності в загальному чистому грошовому потоці. 4. Коефіцієнт кореляції вхідного та вихідного грошових потоків. 5. Сума від'ємного грошового потоку на одиницю товарообороту. 6. Сума від'ємного грошового потоку на одиницю власного капіталу.
<i>Часткові</i>	
1. Коефіцієнт ефективності використання оборотних активів на основі чистого грошового потоку. 2. Коефіцієнт покриття заборгованості (нетто) чистим грошовим потоком із операційної діяльності.	1. Питома вага операційного грошового потоку від основної діяльності в загальному операційному грошовому потоці підприємства. 2. Питома вага операційного грошового потоку від неосновної діяльності в загальному операційному грошовому потоці підприємства. 3. Питома вага інвестиційного грошового потоку в загальному грошовому потоці підприємства. 4. Питома вага фінансового грошового потоку в загальному грошовому потоці підприємства.



власним капіталом, тобто про основні його джерела фінансування. Зростання показника характеризуватиме збільшення забезпечення від'ємного грошового потоку за рахунок залучених джерел.

Серед додаткових показників оцінки якості планування грошових потоків пропонуємо розглядати, зокрема такі: питома вага операційного грошового потоку від основної діяльності в загальному операційному грошовому потоці підприємства, оскільки для підприємства важливо отримувати позитивні результати діяльності саме від основного її виду, то для аналізу якості планування грошових потоків доцільним є оцінка частки грошового потоку від основної діяльності. Також для формування загального уявлення про структуру формування грошових потоків, складу їх надходжень та витрат необхідним додатково є визначення частки грошового потоку від інвестиційної та фінансової діяльності підприємства в загальному грошовому потоці.

Проаналізувавши методичні підходи науковців до оцінки ефективності та якості планування грошових потоків, а також, враховуючи власні пропозиції з огляду на особливості торговельних підприємств, ми пропонуємо узагальнену систему класифікації показників оцінки ефективності та якості планування грошових потоків підприємства.

Така система показників нами диференційована. Здійснене групування показників за ступенем значущості на основні та допоміжні, також за ступенем узагальнення на узагальнюючі та часткові, тобто такі, що характеризують грошовий потік загалом або окремий його вид у розрізі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності.

**Висновки.** Отже, за результатами проведеного дослідження запропонована нова диференційована систематизація показників оцінки ефективності та якості розроблених планів грошових потоків підприємств торгівлі, яка дозволяє здійснити процес оцінки з урахуванням особливостей фінансово-господарської діяльності торговельних підприємств. Таке оцінювання доцільно проводити на рівні підприємства загалом і окремих центрів його відповідальності з метою виявлення потенційних можливостей та ризиків діяльності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 144 с. : ил.
2. Поддєрьогін А.М. Ефективність управління грошовими потоками підприємства / А.М. Поддєрьогін, Я.І. Невмержицький // *Фінанси України*. – 2007. – № 11. – С. 119–127. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Fu\\_2007\\_11\\_12.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Fu_2007_11_12.pdf).
3. Шеремет О.О. *Фінансовий аналіз* : Навчальний посібник. – К., 2005. – 196 с.
4. Бланк И.А. *Основы финансового менеджмента*. В 2-х томах. Т. 2 / И.А. Бланк. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство «Омега-Л» [и др.], 2011. – 674 с.
5. Лігоненко Л.О., Ситник Г.В. *Управління грошовими потоками* : Навч. посіб. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 255 с.
6. Андрієць В.С. *Оптимізація грошових потоків торговельних підприємств* : Дис. канд. наук : 08.00.04 / В.С. Андрієць ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К. : КНТЕУ, 2011.
7. Ковальчук Г.В. *Управління грошовими потоками торговельного підприємства* : Автореферат – К. : КНТЕУ, 2001. – 21 с.

УДК 658.14/17

**Горик-Чубатюк М.О.**  
асистент кафедри  
менеджменту і адміністрування  
Житомирського державного університету  
імені Івана Франка

**Добровольська О.М.**  
студентка  
Житомирського державного університету  
імені Івана Франка

## ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ У МЕНЕДЖМЕНТІ

Стаття присвячена теоретичному аналізу сутності, значення та важливості ведення фінансового контролінгу в сучасному функціонуванні господарюючих суб'єктів на основі теоретичних досліджень наукових здобутків. Фінансовий контролінг як ефективний інструмент к менеджменту є важливою складовою у складному та багатогранному механізмі управління підприємством. Основною проблемою постає питання дублювання деяких функцій фінансового контролінгу та менеджменту як основи управління.

**Ключові слова:** фінансовий контролінг, менеджмент, управління, ефективність, діяльність підприємства, контролююча система.

### Горик-Чубатюк М.А., Добровольская О.М. ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛИНГ, КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ МЕНЕДЖМЕНТА

Статья посвящена теоретическому анализу сущности, значения и важности ведения финансового контроллинга в современном функционировании субъектов предпринимательства на основе теоретических исследований научных достижений. Финансовый контроллинг как эффективный инструмент в менеджменте представляет собой важную составляющую в сложном и многогранном механизме управления предприятием. Основной проблемой является вопрос дублирования некоторых функций контроллинга и менеджмента, как основ управления.

**Ключевые слова:** финансовый контроллинг, менеджмент управления, эффективность, деятельность предприятия, контролирующая система.

### Goryk-Chubatyuk M.O., Dobrovolska O.M. FINANCIAL CONTROLLING AS A EFFECTIVE TOOL IN MANAGEMENT

The article deals with fundamental analysis of essence, values and importance of financial controlling in modern functioning of business, based on theoretical researches of scientific progress. Financial controlling, as an effective tool of management, is an important element of complicated and multi-sided mechanism of business management. The key problem is overlapping of some functions of controlling and management as basis of administration.

**Keywords:** financial controlling, management, efficiency, activities business, controlling system.

**Постановка проблеми.** У сучасному функціонуванні та розвитку підприємств основне місце посідає фінансовий контролінг як один з елементів управління, що базується на здійсненні конкретних функцій інструменту менеджменту. Виконання, контроль та дослідження таких функцій дозволяє господарюючому суб'єкту не лише вдало вести свою підприємницьку діяльність, а й втримувати та розвивати позиції на ринку серед підприємств-конкурентів, що виявляє зв'язок контролінгу з практичними завданнями ведення менеджменту на підприємстві.

**Аналіз останніх досліджень.** Означення контролінгу як елементу фінансового менеджменту в системі управління підприємством знайшло відображення у працях як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Увагу дослідженню фінансового контролінгу приділили у своїх працях такі вітчизняні та зарубіжні науковці: І. Бланк, М. Блауг, І. Басанцов, І. Брижань, В. Геєць, О. Гізатулліна, О. Гребешкова, О. Григорів, А. Дайле, С. Данилович, В. Карцева, М. Калверт, С. Козьменко, Т. Коупленд, Ю. Лаута, Е. Майер, Р. Манн, О. Мелих, М. Мескон, Г. Партин, М. Портер, С. Приймак, О. Рябенков, В. Савчук, В. Сопка, Л. Сухарева, А. Томпсон, О. Терещенко, А. Турило, С. Фалько, Х. Фольмут, Д. Хан, І. Хома, Б. Хьюстон, М. Чумаченко, Н. Чухрай та інші.

Водночас існують низка недостатньо висвітлених аспектів впровадження фінансового контролінгу на підприємствах, адже деякі його завдання дублюються

з основними завданнями ведення менеджменту, що обумовлює актуальність нашого дослідження

**Постановка завдання.** Мета цього дослідження виражена теоретичним визначенням ведення фінансового контролінгу як ефективного інструменту менеджменту під час управління сучасною підприємницькою діяльністю.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Одним із сучасних напрямів в ефективному управлінні підприємницькою діяльністю, що забезпечує аналітичні та контролюючі аспекти як ведення вже наявних напрямів господарської діяльності, так і доцільність провадження нових, є фінансовий контролінг.

На думку О. Годес, фінансовий контролінг є контролюючою системою, яка забезпечує концентрацію контрольних дій на найбільш пріоритетних напрямках фінансової діяльності підприємства, своєчасне виявлення відхилень фактичних її результатів від передбачених та прийняття оперативних управлінських рішень, що забезпечують її нормалізацію [2, с. 61].

Сучасний «контролінг – це центральна підсистема системи управління підприємством або окремим процесом, яка пов'язує, координує, узгоджує, спрямовує, контролює діяльність усіх функціональних управлінських одиниць з метою адаптації їхньої діяльності до мінливих зовнішніх умов, здійснює

інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень, умовою існування якої є відповідний образ мислення керівництва підприємством або процесом, який сфокусований на оптимальному використанні всіх видів ресурсів і на тривалому розвитку підприємства» [8, с. 31].

Під час ведення підприємницької діяльності фінансовий контролінг зорієнтований на функціональну підтримку фінансового менеджменту господарюючого суб'єкта, що визначає його зміст, значення та основні завдання. Основною метою при цьому є орієнтація процесу управління на збільшення об'ємів прибутку, максимізацію показників, збільшення вартості капіталу, збереження рівня платоспроможності, контроль та ідентифікацію ризиків тощо. Основними функціями фінансового контролінгу як інструменту менеджменту є:

- координація (процесів управління, планування та регулювання інформаційних потоків);
- фінансова стратегія (розробка позицій та шляхів досягнення стратегічних цілей підприємства, адаптація господарських процесів);
- планування та бюджетування (прогнозування, розробка, планування, моніторинг, удосконалення, забезпечення процесу бюджетування);
- контроль (забезпечення аналізу, виявлення та усунення відхилень фінансових показників, розробка заходів нейтралізації, управлінський облік, корегування фінансових планів, пошук нових можливостей);
- внутрішній консалтинг та методичне забезпечення (розробка рекомендацій, надання консультацій менеджерам, використання методик, процесів, систем);
- внутрішній аудит та ревізія (координація діяльності, аудит, контроль за документообігом та показниками тощо).

Щодо основ менеджменту, то «організаційно-економічний механізм управління підприємством можна розглядати як складову частину та ієрархічний рівень у єдиній ієрархії всіх механізмів функціонування підприємства. Він містить певну сукупність організаційних і економічних важелів, які впливають на економічні й організаційні параметри процесу управління з метою забезпечення ефективності та отримання конкурентних переваг» [6, с. 24]. Проте в цей механізм управління підприємством входить

і фінансовий контролінг «як інструмент управлінського процесу, що знаходиться на перетині обліку, інформаційного забезпечення, контролю, координації і займає особливе місце в управлінні підприємством. Контролінг є своєрідним механізмом саморегулювання на підприємстві, що забезпечує зворотній зв'язок у контурі управління» [4, с. 48].

Фінансовий контролінг як одна з функцій менеджменту, зокрема концепції ефективного управління підприємством забезпечує тривале його існування та розвиток у складних умовах конкуренції (таблиця 1).

«Філософія контролінгу визначається превентивною діяльністю із вивчення функціонування підприємства, його поточних і перспективних шансів. Реалізація цієї діяльності здійснюється на чотирьох



Рис. 1. Характеристика контролінгу як складової менеджменту за теорією Ю. Трифонова та М. Павленкова [10, с. 51]

Таблиця 1

**Характеристика основних концепцій контролінгу**

Орієнтація концепції контролінгу	Сутність і основні завдання котролінгу
1. На систему фінансів та обліку.	Переорієнтація системи обліку з минулого в майбутнє, створення на базі облікових даних інформаційної системи підтримки управлінських рішень, пов'язаних із плануванням, прогнозуванням, контролем діяльності підприємства, забезпечення аналізу показників із метою виявлення відхилень, забезпечення економічної ефективності функціонування підприємства, прибутковості та ліквідності, порівняння планових та фактичних показників, управлінський облік, корегування фінансових планів, внутрішній консалтинг тощо.
2. На управлінську систему менеджменту: - з акцентом на планування і контроль; - з акцентом на координацію.	Створення загальної системи управління, розробка концепції єдиної інформаційної системи, її впровадження, координація, функціонування і інформаційна підтримка, оптимізація інформаційних потоків. Планування та контроль діяльності структурних підрозділів підприємства, координація діяльності системи управління підприємства на основі аналізу показників діяльності, бюджетування та стратегічне планування, адаптація господарських процесів, встановлення кількісних та якісних цілей підприємства, визначення сильних та слабких боків, упровадження інновацій та інвестиційної діяльності тощо.

Джерело: побудовано авторами на основі [11, с. 247]

принципах: розвитку, оперативності, стратегії, звітності» [10, с. 51].

У сучасному функціонуванні підприємств контролінг посідає основне місце, забезпечуючи постійний нагляд та контроль за доцільністю та правильністю ведення господарської діяльності, що дозволяє оперативно реагувати та відповідно вносити корективи в процес господарювання за умов збереження або нарощування темпів виробництва.

Схожу теорію представляє також Е. Майер. У власних підходах він вказує, що контролінг – це система забезпечення виживання підприємства у двох аспектах: короткостроковому – оптимізація прибутку, у довгостроковому – збереження й підтримка гармонійних відносин та взаємозв'язків підприємства з навколишніми його сферами: природною, соціальною, господарською [5, с. 323].

Фінансовий контролінг як ефективний інструмент менеджменту вміщує такі складові:

1) поточні і стратегічні завдання в підприємстві загалом, а також в окремих структурних підрозділах і службах;

2) схеми організаційної структури, центрів витрат і відповідальності;

3) формування аналітичного і регулятивного блоку в системі контролінгу;

4) положення функціональних обов'язків і прав служби контролінгу, а також окремих спеціалістів;

5) інформаційні потоки, що забезпечують своєчасну інформацію із результатів діяльності підрозділів підприємства;

6) критичні величини за окремими показниками в системі аналізу відхилень між нормативними (плановими) і фактичними показниками;

7) терміни проведення аналізу фактичного стану за центрами витрат і відповідальності підприємству загалом;

8) терміни подачі результатів аналізу і підготовлених проектів управлінських рішень керівнику підприємства систему контролю за виконанням управлінських рішень;

9) способи повідомлення керівникам про виявлені недоліки [1, с. 41].

Таким чином, фінансовий контролінг – це саморегульована система методів і інструментів, спрямована на функціональну підтримку фінансового менеджменту на підприємстві шляхом концентрації контролюючих дій за основними напрямками управління його фінансами, виявлення відхилень фактичних значень контрольних показників від норматив-

них і вжиття оперативних заходів для нормалізації процесу управління фінансами [3, с. 406].

**Висновки.** Отже, на основі проведеного теоретичного аналізу праць видатних науковців було виявлено основні складові фінансового контролінгу як ефективного інструменту менеджменту, що вміщує комплексне використання методик та інструментів із дослідження, контролю, аналізу та оперативного реагування під час ведення господарської діяльності підприємств для нейтралізації негативного впливу, встановлення норм відхилень, виявлення порушень та забезпечення функціонування підприємств.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аксентюк М. Контролінгове забезпечення стратегії розвитку підприємства // Економіка та держава. – № 7. – 2008. – С. 40–42.
2. Годес О. Фінансовий контролінг на підприємстві / О. Годес // Європейський вектор економічного розвитку. – 2013. – № 1(14). – С. 59–65.
3. Коваленко Л., Ремньова Л. Фінансовий менеджмент : Навч. посібник. / Л. Коваленко, Л. Ремньова – К. : Знання, 2005. – 483 с.
4. Лаута Ю. Создание системы контролинга на промышленном предприятии / Ю. Лаута, Б. Герасимов. – Тамбов : Издательство «Тамбо», 2005. – 96 с.
5. Майер Э. Контролинг как система мышления и управления : Пер. с нем. Ю. Жукова, С. Зайцева / Под ред. С. Николаевой. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 560 с.
6. Паламарчук О. Сутність та формування організаційно- економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства / О. Паламарчук // Економічний вісник університету ПХДПУ. – 2011. – № 17. – С. 23–31.
7. Партин Г. Види та місце фінансового контролінгу на підприємстві / Г. Партин, Я. Маєвська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19.6. – С. 199–202.
8. Прокопенко О., Криворучко Л. Економічна суть контролінгу, його місце в системі управління підприємством / О. Прокопенко, Л. Криворучко // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2011. – № 4. – С. 27–34.
9. Рябенков О. Особливості організації системи фінансового контролінгу на промисловому підприємстві в умовах підвищення ризиковості його діяльності / О. Рябенков // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Efp/2011\\_1112/Ryabenkov.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Efp/2011_1112/Ryabenkov.pdf).
10. Трифонов Ю. Методологические основы текущего контролинга промышленного предприятия: монография / Ю. Трифонов, М. Павленков. – Новгород : Изд-во ННГУ, 2007. – 228 с.
11. Ушакова Н., Лігоненко Л. Фінанси підприємства / Н. Ушакова, Л. Лігоненко. – К. : КДТЕУ, 2000.
12. Христенко М. Концептуальні засади фінансового контролінгу в банку / М. Христенко // Вісник КНТЕУ. – 2013. – № 3. – С. 83–96. References.



УДК 657.471.1

Гриб С.В.

викладач кафедри управління персоналом та менеджменту  
Харківського інституту бізнесу і менеджменту

## ОКРЕМІ АСПЕКТИ КЛАСИФІКАЦІЇ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена дослідженню відповідності наявних класифікацій витрат сучасним вимогам управління. Виявлено необхідність оновлення окремих позицій наявних класифікацій. Запропоновано доповнення наявних класифікацій додатковими ознаками.

**Ключові слова:** витрати, собівартість, класифікація, види витрат, класифікаційні ознаки.

### Гриб С.В. ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ КЛАССИФИКАЦИИ ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена исследованию соответствия существующих классификаций затрат современным требованиям управления. Выявлена необходимость обновления отдельных позиций существующих классификаций. Предложено дополнение существующих классификаций дополнительными признаками.

**Ключевые слова:** затраты, себестоимость, классификация, виды затрат, классификационные признаки.

### Gryb S.V. SOME ASPECTS OF CLASSIFICATION OF COST ENTERPRISES

The article is sanctified to research of accordance of existent classifications of charges to the modern requirements of management. It revealed the necessity of updating some positions existing classifications. An author suggested complementing existent classifications additional signs.

**Keywords:** charges, cost, classification, types of costs, classification signs.

**Постановка проблеми.** Різноманітність ресурсів та господарських процесів, які стоять за поняттям «витрати», зумовлюють необхідність систематизації витрат за певними класифікаційними ознаками. Різні види витрат потребують специфічних підходів до управління ними. Класифікації забезпечують теоретичне підґрунтя для організації ефективного управління витратами, починаючи з організації обліку і планування та завершуючи аналізом і виявленням резервів підвищення ефективності витрат. У науковій літературі питанням класифікації витрат приділено багато уваги. Однак внаслідок того, що змінюються економічні умови функціонування підприємств, оновлюється нормативно-правова база, вдосконалюються методи управління, питання класифікації витрат не можна вважати остаточно закритим. Так, наприклад, витрати як прибуткоутворювальний компонент є об'єктом регулювання з боку держави через систему бухгалтерських стандартів, інструктивних матеріалів та законодавчих актів у контексті організації їх обліку і контролю. Впродовж останніх 10 років нормативно-правова база держави постійно трансформується: введений у дію Податковий кодекс України, до якого за шість років внесено вже більше 100 поправок, втратили чинність сім П(С)БО, введени в дію чотири П(С)БО та два НП(С)БО, в чинні стандарти внесено більше 120 поправок. Втратили чинність низка типових положень та інструкцій із формування собівартості продукції в різних галузях економіки. Багато уваги науковцями та практиками приділено впровадженню процесного управління, реінжинірингу та оптимізації бізнес-процесів. Таким чином, наявні класифікації можуть не забезпечувати сучасні потреби управління підприємствами, а значить є необхідність їх періодичного оновлення, розширення та вдосконалення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми класифікації витрат є невід'ємною складовою досліджень у сфері організації обліку та контролю, оптимізації витрат, ціноутворення, управління витратами. Систематизація витрат представлена в роботах В.Ф. Бутиця [1], Ю.С. Цал-Цалка [2], І.Є. Давидовича [3], Г.О. Партин [5], Г.В. Козаченко [6], С.В. Мниха [10], Л.В. Нападовської [11],

С.В. Стендер [12], І.В. Охріменка [13], У.І. Когут [14], Д.В. Шияна, Н.В. Ульяновченко [15] та багатьох інших науковців. Незалежно від цільової сфери дослідження практично всі автори надають максимально розгорнуті класифікації, що дозволяє комплексно представити коло проблем, пов'язаних із витратами підприємств. Втім це не забезпечує гарантії відповідності наявних класифікацій витрат сучасним вимогам управління.

**Мета статті** полягає в дослідженні відповідності наявних класифікацій витрат сучасним вимогам управління, вдосконаленні класифікації витрат підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** З огляду на те, що проблеми управління та оптимізації витрат досліджують достатньо інтенсивно, представлені в науковій літературі класифікації є розгорнутими, а класифікаційні ознаки повторюються. Так, практично всі дослідники відзначають, що доцільним є поділ витрат за відношенням до виробничого процесу або за функціями управління на виробничі та невиробничі. Практична цінність такого поділу полягає в такому: 1. Виробничі витрати здійснюються в процесі виробництва продукції, формують її виробничу собівартість, характеризують ефективність виробничого процесу. Вони залежать від технології виробництва, типу виробництва, характеру матеріально-технічного забезпечення та інших факторів. 2. Невиробничі витрати до яких належать адміністративні витрати та витрати на збут, що супроводжують процеси управління та реалізації продукції. Ці процеси є необхідними для здійснення господарської діяльності та досягнення цілей підприємства, але здійснюються вони поза межами виробничого процесу та залежать від впливу інших факторів: від організаційної побудови господарської діяльності, каналів розподілу продукції, інтенсивності конкуренції на ринку тощо. Таким чином, виробничі та невиробничі витрати можна розглядати як самостійні об'єкти дослідження, управління та оптимізації.

За центрами відповідальності (місцем виникнення витрат) Ф.Ф. Бутинець [1], Ю.С. Цал-Цалко [2, с. 19–21] та інші виділяють витрати виробництва,

витрати цеху, витрати дільниці, витрати технологічного переділу, витрати служби. Центри виникнення витрат науковці розглядають як первинний осередок аналітичного обліку витрат, що дає можливість здійснювати контроль за ними [3, с. 73]. Встановлення персональної відповідальності за виконання певних показників перетворює центри виникнення витрат у центри відповідальності, що стає основою формування системи управлінського обліку на підприємстві. Центри виникнення витрат та центри відповідальності можуть не співпадати, центр відповідальності може містити декілька центрів виникнення витрат [4]. Наприклад, у сільськогосподарському підприємстві як центри виникнення витрат можуть розглядати окремі механізовані бригади, а відповідальність покладається на начальника відділу механізації рослинництва. Однак і у випадку збігу, і у випадку розбіжності центрів виникнення витрат та центрів відповідальності, вони пов'язуються з структурними одиницями або їх підрозділами, що дозволяє нам погодитись із раціональністю виділення зазначеної класифікаційної ознаки та видів витрат.

За економічним змістом розрізняють витрати за економічними елементами, що має важливе аналітичне значення, оскільки дозволяє визначити ресурсемність виробництва загалом, опосередковано оцінити ступінь його технічного розвитку, визначити співвідношення витрат живої та уречевленої праці, чисту продукцію підприємства.

Поділ витрат за статтями калькуляції значною мірою залежить від галузевих особливостей виробництва та інструктивно-методичного забезпечення обліку витрат у галузі. Угрупування витрат за калькуляційними статтями використовується для визначення показників собівартості (виробничої та повної собівартості окремих виробів, замовлень, виробництва та реалізації загалом).

За видами продукції, робіт, послуг Ф.Ф. Бутинець обмежується виділенням витрат на виробу, на групи однорідних виробів та на замовлення [1, с. 15]. За цією ж ознакою Ю.С. Цал-Цалко та Г.О. Партин додатково виділяють витрати на типові представники виробів, напівфабрикати, валову продукцію, товарну продукцію, реалізовану продукцію [2, с. 19–20; 5, с. 12]. Вважаємо, що ступінь деталізації в цьому випадку залежить виключно від характеру аналітичних потреб керівництва. Найбільш уживаним є виділення витрат на виробу, на замовлення, на товарну продукцію та на реалізовану продукцію.

За функціями підприємства виділяють витрати на виробництво, обслуговування виробництва та управління, які можуть бути уточнені за видами діяльності і представлені більш розгорнуто [6, с. 82; 1, с. 47]. В умовах функціонального підходу до управління виділення зазначеної класифікаційної ознаки виправдане, оскільки дозволяє визначити вартість реалізації окремих функцій підприємства. Однак, враховуючи сучасні тенденції впровадження процесно-орієнтованого підходу щодо організації бізнесу, вважаємо за доцільне виділити також витрати бізнес-процесів, розглядаючи бізнес-процес як самостійний об'єкт управління. Залежно від прийнятої на підприємстві структуризації бізнес-процесів ці витрати можуть збігатися з повною собівартістю продукції або замовлення, з витратами центрів відповідальності тощо. Виокремлюючи витрати на здійснення бізнес-процесу, керівництво має змогу чітко ідентифікувати та визначати їх вартість та ефективність. Таким чином, до наявних класифікацій можна додати ще одну: залежно від структури об'єкта управлінського впливу доцільно розрізнити витрати на функції і витрати на бізнес-процеси (таблиця 1).

І витрати на функції, і витрати на бізнес-процеси можуть бути уточнені залежно від прийнятої на підприємстві структури функцій або бізнес-процесів.

За календарними періодами Ф.Ф. Бутинець виділяє поточні витрати (витрати, періодичність яких менше одного місяця) та одноразові витрати, які здійснюються один раз (періодичністю більше місяця) і спрямовуються на забезпечення процесу виробництва протягом тривалого часу [1, с. 15]. Ю.С. Цал-Цалко та Г.О. Партин додають до цих витрат довгострокові, тобто ті, які пов'язані з виконанням довгострокового договору [2, с. 19–21; 5, с. 14] (таблиця 2).

На нашу думку, виділення таких видів витрат за зазначеною класифікаційною ознакою є дещо некоректним, хоча зустрічається не тільки у згаданих авторів, але й у переважній більшості наукових робіт з теми дослідження та у навчальній літературі. Перше питання, яке виникає при розгляді цих видів витрат, полягає в наступному: за якою логікою для розмежування витрат на поточні та одноразові обрано саме місяць. Друге питання – що вважати довгостроковим контрактом і чим витрати такого контракту відрізняються від витрат за іншими контрактами. Якщо прийняти уточнення щодо того, що довгострокові витрати – це витрати, пов'язані з виконанням довгострокового договору (контракту),

Таблиця 1

## Характеристика витрат за об'єктами управління

Класифікаційні ознаки	Види витрат	Характеристика витрат
За об'єктом управлінського впливу	Витрати на функції	Витрати, пов'язані з здійсненням окремих функцій підприємства
	Витрати на бізнес-процеси	Витрати, що пов'язані з здійсненням бізнес-процесів та формують їх вартість

Джерело: розроблено автором на базі джерел [1; 6]

Таблиця 2

## Наявна класифікація витрат за календарними періодами

Класифікаційні ознаки	Види витрат	Характеристика витрат
Календарні періоди	Поточні витрати	Витрати, які постійно виникають у процесі діяльності підприємства з меншою періодичністю ніж 1 місяць
	Довгострокові витрати	Витрати, пов'язані з виконанням довгострокового договору (контракту), тобто контракту, який не планується завершити раніше ніж через 9 місяців із моменту здійснення перших витрат
	Одноразові витрати	Витрати, які виникають рідше, ніж один раз на місяць і спрямовуються на забезпечення виробництва протягом тривалого часу

Джерело: систематизовано автором за джерелами [1; 2; 5]

тобто контракту, який не планується завершити раніше, ніж через 9 місяців із моменту здійснення перших витрат або отримання авансу (передоплати) [5, с. 15], залишається незрозумілим, чому саме 9 місяців обрано як критерій розмежування. Дослідивши це питання, ми виявили, що виділення довгострокових витрат в окрему позицію в класифікації було пов'язано з тим, що Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» передбачався особливий порядок оподаткування результатів діяльності, що здійснювалася за довгостроковим договором (контрактом) (стаття 7.10.2). При цьому довгостроковим вважався контракт на виготовлення, будівництво, установку або монтаж матеріальних цінностей, що входять до складу основних фондів замовника або складових частин таких основних фондів, а також на створення нематеріальних активів, пов'язаних із таким виготовленням, будівництвом, установкою або монтажем (послуг типу «інжиніринг», науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт та розробок), за умови, якщо такий контракт не планується завершити раніше, ніж через 9 місяців із моменту здійснення перших витрат або отримання авансу (передоплати). Обґрунтування щодо того, чому саме 9 місяців, законом не надавалось. У сучасному Податковому кодексі України також передбачені деякі особливості оподаткування результатів діяльності, що здійснюється за довгостроковим договором (контрактом). Поняття довгострокового контракту в документі використовується двічі: в розділі щодо оподаткування прибутку підприємств при розгляді особливостей оподаткування резидентів, та в розділі щодо оподаткування ПДВ під час визначення дати виникнення податкового зобов'язання. Відповідно до статті 187.9 Податкового кодексу України датою виникнення податкових зобов'язань виконавця довгострокових договорів (контрактів) є дата фактичної передачі виконавцем результатів робіт за такими договорами (контрактами) [7]. Для цілей цього пункту довгостроковий договір (контракт) розглядається як будь-який договір на виготовлення товарів, виконання робіт, надання послуг із довготривалим (більше одного року) технологічним циклом виробництва та якщо договорами, які укладені на виробництво таких товарів, виконання робіт, надання послуг, не передбачено поетапного їх здавання. Таким чином, часовий критерій віднесення контрактів до довгострокових змінюється та стає більш зрозумілим: рік – це звітний період.

Поділ витрат на одноразові та поточні стає зрозумілим у разі ознайомлення з іншим нормативним документом – Типовим положенням із планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості (від 26.04.1996 № 473). У розділі 2 цього документа надана класифікація витрат, у якій серед інших ознак виділена й ознака поділу за календарними періодами. Запропоновано за цією ознакою виділяти витрати поточні та одноразові, вважати поточними витратами постійні, звичайні витрати або витрати, у яких періодичність менша ніж місяць. До одноразових витрат віднесено одноразові витрати або витрати, які здійснюються періодично (періодичність більша ніж місяць) і спрямовуються на забезпечення процесу виробництва протягом тривалого часу. Аналогічне визначення використовується в Інструкції по плануванню, обліку і калькулюванню собівартості продукції (робіт, послуг) на підприємствах лісового господарства України (наказ № 72 від 17.07.1996). Тобто про-

стежується прямий зв'язок авторських класифікацій із нормативними документами. Зазначимо, що в типових положеннях та інструкціях для підприємств інших галузей, зокрема і для сільськогосподарських підприємств така класифікація не розглядалась взагалі. На сьогодні проблема полягає в тому, що зазначені нормативні документи втратили чинність: перший ще у 2002 році, другий – у 2013 році. Сучасні стандарти бухгалтерського обліку такого розподілу витрат не передбачають. Підхід до класифікації витрат за календарними періодами, на нашу думку, потребує уточнення.

Зважаючи на те, що згідно з П(С)БО 16 «Витрати» та статті 138.4 ПКУ витрати, які формують собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг, визнаються витратами того звітного періоду, у якому визнано доходи від реалізації таких товарів, виконаних робіт, наданих послуг [7; 8]. Вважаємо, що витрати доцільно класифікувати не за календарними періодами, а за термінами відшкодування витрат. Якщо процес виготовлення продукції є довготривалим (перевищує рік), то відшкодування частини витрат відбувається в період, який не співпадає з періодом фактичного їх здійснення. Такі витрати є довгостроковими. Якщо тривалість процесу виготовлення продукції не перевищує одного року – витрати на його забезпечення можна вважати короткостроковими. Такий поділ витрат є актуальним для виробництв із тривалим технологічним циклом, до яких можна віднести й рослинництво. Здійснюючи витрати на обробіток землі та посіви озимих культур сільськогосподарські підприємства отримують урожай та реалізують його (що забезпечує відшкодування витрат) в наступному році за роком їх здійснення. Це накладає суттєвий відбиток на формування фінансового результату сільськогосподарських підприємств, вимагає такого підходу до планування, що забезпечить відносну рівномірність щорічного відшкодування витрат для забезпечення безперервності виробничого процесу.

Звернемо увагу ще на одну некоректність класифікації витрат за календарними періодами, що представлена в досліджених літературних джерелах. Ми вважаємо, що під час виділення поточних, довгострокових та одноразових витрат на виробництво змішуються різні класифікаційні ознаки. Наявність разових витрат наводить на думку, що вони можуть бути й багаторазовими або періодично повторюваними. Наявність поточних витрат в інвестиційному менеджменті пов'язується з порядком списання витрат на собівартість продукції та формуванням ціни продукції: поточні витрати – це короткострокові витрати, що повністю списуються в той же період, у який вони сталися, на їх підставі формується ціна продукції. На противагу поточним розглядаються капітальні витрати, які вважаються довгостроковими і такими, що амортизуються впродовж кількох років згідно з правилами податкового управління. Відзначимо, що довгострокові витрати не обов'язково є капітальними. Витрати на посіви озимих культур, хоча й є довгостроковими, але за своєю природою не є капітальними, не амортизуються і повністю враховуються в ціні під час реалізації зібраного урожаю. Класифікація витрат за частотою здійснення має значення під час складання оперативних фінансових планів для забезпечення та контролю платоспроможності підприємства. Класифікація витрат за характером участі у створенні вартості має важливе значення під час калькулювання собівартості продукції та формуванні ціни. На нашу думку, замість класи-



фікації витрат за календарними періодами доцільно використовувати інші класифікаційні ознаки, які дозволять чітко розмежувати види витрат, уникнувши змішування ознак (таблиця 3).

Багатий науковий матеріал щодо класифікації витрат накопичено в управлінському обліку. Представлені в літературі класифікації є достатньо обґрунтованими. Так, залежно від прийняття управлінських рішень виділяють такі класифікаційні ознаки та види витрат:

- за ступенем впливу обсягу виробництва на їх рівень: постійні та змінні витрати. Г.О. Партин розширює зміст класифікаційної ознаки та визначає її як відношення до зміни фактора витрат [5, с. 19–20], що, на нашу думку, є більш універсальним. Як фактор витрат може бути не тільки обсяг продукції, а й чисельність персоналу, обсяг запасів тощо. Поділ витрат на постійні та змінні дозволяє визначати беззбиткові обсяги виробництва, обсяги виробництва для отримання цільової суми прибутку, визначати оптимальні ціни на продукцію, приймати рішення щодо продовження або зупинки виробництва окремих виробів або підприємства загалом та інше;

- за поведінкою витрат залежно від прийнятого управлінського рішення: релевантні (виправні, поворотні), нерелевантні (невиправні, безповоротні). Г.О. Партин додатково виділяє диференційні витрати, що становлять різницю між значенням релевантних витрат під час альтернативних рішень [5, с. 19];

- за методом обчислення: маржинальні та середні. Такий поділ витрат дозволяє приймати рішення щодо доцільності та меж збільшення обсягів виробництва, щодо ціноутворення тощо;

- за відношенням до витрачання активів: справжні (реальні) та можливі витрати (втрати). Справжні та можливі витрати враховуються під час обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень;

- за рівнем контрольованості виділяють витрати контрольовані, неконтрольовані [1, с. 16; 6, с. 82; 9, с. 87; 10–12], частково контрольовані [5, с. 22]. Відповідно враховується зазначений поділ під час організації контролю витрат на підприємстві, визначенні повноважень та відповідальності менеджерів різних рівнів управління.

Облікові аспекти знайшли відображення в таких класифікаціях:

- за способами перенесення вартості на продукцію (або певних об'єктів обліку) виділяють прямі та непрямі витрати;

- за єдністю складу (однорідністю) витрат: елементарні та комплексні витрати;

- за відношенням до технологічного або господарського процесу – основні та накладні витрати. Г.О. Партин у складі непрямих виділяє виробничі

накладні (пов'язані з виробництвом, але не можуть бути віднесені до конкретної продукції) та конверсійні (під якими розуміє витрати на обробку сировини для перетворення її на готовий продукт) [5, с. 18–19].

- за визначенням відношення до собівартості продукції виділяють витрати на продукцію та витрати відповідного періоду. З.В. Задорожний виділяє подібні види витрат за порядком віднесення на період генерування прибутку [9, с. 88].

Приклади використання зазначених класифікацій представлені в підручниках та публікаціях із бухгалтерського та управлінського обліку [3; 10–11]. Крім розглянутих, у науковій літературі можна зустріти виділення витрат й за іншими класифікаційними ознаками:

- за відношенням до потужності підприємства: обов'язкові та дискреційні;

- за етапом життєвого циклу підприємства: витрати на створення та входження на ринок, витрати діяльності на ринку, витрати виходу з ринку;

- за стадіями виробничого процесу (на закупівлю, на зберігання, на реалізацію);

- за охопленням нормуванням (нормовані, ненормовані);

- за відношенням до собівартості (що належать до собівартості реалізації; що належать до фінансових результатів або відшкодовуються за рахунок інших джерел покриття) тощо.

- за доцільністю витрачання витрати поділяють на продуктивні та непродуктивні.

Відзначимо, що згадані в дослідженні підходи до класифікації витрат не охоплюють повною мірою всі їх варіанти. Наприклад, розгорнуту класифікацію з наданням характеристик та визначенням складу витрат надає Г.О. Партин. Дослідник розглянула види витрат за порядком формування фінансового результату, однак справедливо зазначила, що така класифікація «...не завжди відповідає вимогам інформаційного забезпечення управління» [5, с. 16], і запропонувала три підходи до класифікації відповідно до цілей управління: для оцінки запасів і визначення фінансових результатів, для прийняття управлінських рішень, для планування та контролю витрат.

І.В. Охріменко обґрунтовує виділення таких класифікаційних категорій: понадрегламентні (формально вміщені до собівартості, однак реальний розмір цих витрат значно відрізняється від того, що належать до собівартості: амортизація, орендна плата за землею) [13, с. 223], недоступні (під якими розуміє необхідні, але через якісь причини нездійснювані: недостатні витрати на оплату праці, страхування тощо) [13, с. 212], відкладені (реально здійснювані, однак на собівартість не відносяться:

Таблиця 3

### Пропонована класифікація витрат на заміну класифікації за календарними періодами

Класифікаційні ознаки	Види витрат	Характеристика витрат
За частотою здійснення	Разові	Здійснюються не частіше 1 разу протягом звітного періоду, здебільшого мають інвестиційний характер
	Періодично повторювані	Здійснюються частіше ніж 1 раз протягом звітного періоду, пов'язані з виробничим циклом
За тривалістю відшкодування	Короткострокові	Відшкодовуються в тому ж звітному році, у якому біли здійснені
	Довгострокові	Відшкодовуються в роках, що йдуть після року їх здійснення
За характером участі у створенні вартості	Поточні	Беруть участь у створенні вартості та відшкодовуються повністю всім своїм обсягом в поточному періоді
	Капітальні	Беруть участь у створенні вартості та відшкодовуються частинами

Джерело: розроблено автором на базі джерел [1; 5]



витрати на добрива) [13, с. 230]. Існування всіх цих видів витрат на думку автора, занижує собівартість продукції та зменшує потенціал відтворення в сільськогосподарському виробництві.

Представляє інтерес класифікація, запропонована У.І. Когут, у якій, крім виділення видів витрат за певними класифікаційними ознаками, автор здійснила угруповання витрат за такими критеріями: організаційно-управлінський, обліково-аналітичний, фінансово-економічний, маркетинговий та інвестиційний. Таке групування витрат окреслює переважні сфери застосування тих або інших класифікацій та видів витрат [14, с. 47–48].

Д.В. Шиян та Н.В. Ульянченко пропонують комплексну класифікацію витрат залежно від основних функцій управління: організації, регулювання, планування та контролю, що, на нашу думку, дозволяє систематизувати методи управління витратами за сферами відповідальності [15, с. 29–30].

Таким чином, вирішення різних наукових та практичних задач породжує нові підходи до класифікацій. Кожний із них однаковою мірою має право на існування якщо не суперечить логіці, нормативним документам та має сферу практичного застосування.

**Висновки.** Отже, виділення класифікаційних ознак та видів витрат відбиває конкретні наукові або практичні інтереси. У сучасній науковій літературі представлені як усталені підходи до класифікації витрат, вироблені науковцями та апробовані в практичній діяльності, так і авторські розробки, орієнтовані на вирішення конкретних наукових завдань. Динамічність соціально-економічних процесів, що характеризують сучасне суспільство, зумовлює необхідність моніторингу відповідності наявних класифікацій витрат сучасним вимогам управління. Представлені пропозиції щодо коригування та розширення наявних класифікацій усувають їх невідповідність нормативно-правовому забезпеченню та потребам управління витратами, дозволять чітко розмежувати види витрат, уникнувши змішування класифікаційних ознак, та забезпечують теоретичне підґрунтя для подальших досліджень у напрямі пошуку шляхів підвищення економічної ефективності витрат.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець В.Ф. Витрати виробництва та їх класифікація для потреб управління / В.Ф. Бутинець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – № 1(22). – С. 11–18.
2. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства [Текст]: Навч. посібник. / Ю.С. Цал-Цалко. – К.: Центр навч. літератури, 2002. – 656 с.
3. Давидович І.Є. Д. 13 Контролінг: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 552 с.
4. Кулинич М.Б. Взаємозв'язок центрів витрат і центрів відповідальності в організаційній структурі підприємства [Текст] / М.Б. Кулинич // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2007. – № 1 (576). – С. 155–158.
5. Партин Г.О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій [Текст]: монографія / Г.О. Партин; Нац. банк України, Ун-т банк. справи. – К.: УБС НБУ, 2008. – 219 с.
6. Козаченко Г.В. Удосконалення класифікації витрат підприємства / Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорелов // Вісник економічної науки України – 2008. – № 2(14). – С. 81–85.
7. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затв. Наказом МФУ від 31.12.99 № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
9. Задорожний З.В. Внутрішньогосподарський облік в будівництві [Текст]: монографія. – Тернопіль: Економічна думка. – 2006. – 336 с.
10. Мних Є.В. Економічний аналіз [Текст]: Підручник / Є.В. Мних. 2-е вид., перер. і доп. – К.: Центр навчальн. літератури, 2005. – 472 с.
11. Нападовська Л.В. Управлінський облік [Текст]: підруч. Для вузів / Л.В. Нападовська. – 2-ге вид., доопрац. та допов. – К.: Київ. нац. торг-екон. ун-т. – 2010. – 648 с.
12. Стендер С.В. Облік та контроль витрат рослинництва [Текст]: монографія / С.В. Стендер; М-во аграр. політики України, Подільський аграр.-техн. ун-т. – Кам'янець-Подільський: Видавель ПП Д. Зволейко, 2012. – 236 с.
13. Охріменко І.В. Витрати та собівартість сільськогосподарської продукції в регулюванні економічних відносин сільськогосподарських підприємств [Текст]: монографія / І.В. Охріменко. – К.: ІАЕУААН, 2009. – 358 с.
14. Когут У.І. Критерії класифікації витрат підприємства / У.І. Когут // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 624. – С. 43–49. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Management/2008\\_624/08.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Management/2008_624/08.pdf).
15. Шиян Д.В. Ефективність витрат у сільськогосподарських підприємствах: Монографія / Д.В. Шиян, Н.В. Ульянченко. – Х.: «Міськдрук», 2012. – 204 с.

УДК 65.012.8.631.11

**Грибіненко О.М.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства  
Національного гірничого університету***Шагоян С.М.***асистент кафедри економіки підприємства  
Національного гірничого університету*

## СУТНІСТЬ ТА ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено суть поняття «економічна безпека підприємства». Наведено схему механізму забезпечення економічної безпеки підприємства. Розкрито особливості забезпечення економічної безпеки підприємства, зокрема її методи та напрями.

**Ключові слова:** підприємство, економічна безпека підприємства, формування економічної безпеки, механізм забезпечення економічної безпеки, шляхи забезпечення економічної безпеки.

### **Грибиненко О.Н., Шагоян С.Н. СУЩНОСТЬ И ПУТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье исследованы суть понятия «экономическая безопасность предприятия». Приведена схема механизма обеспечения экономической безопасности предприятия. Раскрыты особенности обеспечения экономической безопасности предприятия, в частности ее методы и направления.

**Ключевые слова:** предприятие, экономическая безопасность предприятия, формирования экономической безопасности, механизм обеспечения экономической безопасности, пути обеспечения экономической безопасности.

### **Grybinenko O.M., Shagoyan S.M. NATURE AND ENSURING BY ECONOMIC SECURITY**

In the article the essence of the concept of economic security. This scheme mechanism to ensure economic security. The features ensuring economic security, including its methods and directions.

**Keywords:** enterprise, economic security, economic security formation mechanism of economic security by ensuring economic security.

**Постановка проблеми.** На сьогодні, коли підприємства функціонують у мінливому та невизначеному зовнішньому середовищі, все більшої актуальності набуває дослідження процесу формування та забезпечення економічної безпеки підприємства. Крім цього, здатність підприємства реагувати на потенційні загрози, забезпечувати стабільний рівень своєї діяльності та сформувати власну економічну безпеку, дає змогу забезпечити стабільний рівень національної економічної безпеки та стабільне економічне зростання країни загалом.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження економічної безпеки підприємства здійснювали такі науковці: Т. Гладченко [1], Т. Гордієнко [8], А. Заїчковський [2], Т. Іванюта [2], Г. Козаченко [3], В. Малащенко [4], Д. Никифорчук [5], С. Ніколаюк [5], О. Орлик [6], В. Пономарьов [3], Т. Соколенко [7], В. Третяк [8], І. Троц [9], Л. Шваб [10], Л. Юрович [11].

Незважаючи на достатню велику кількість досліджень цієї проблематики, на сьогодні подальші дослідження полягають у поглибленні теоретично-практичних особливостей формування економічної безпеки підприємства.

**Постановка завдання.** Головною метою нашої статті є розкриття сутності економічної безпеки та визначення шляхів її забезпечення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Економічна безпека характеризується подвійним характером, оскільки, по-перше, дозволяє забезпечити власну діяльність, а по-друге, вона є структурним елементом економічної безпеки на вищому рівні.

Вперше термін «економічна безпека» був застосований Ф. Рузвельтом у програмах виходу з Великої депресії 1933–1937 рр. Але потрібно зазначити, що приблизно в той же період ця категорія була складовою програм соціально-економічних перетворень демократичної партії США [8, с. 6].

Проаналізувавши наукову літературу щодо цієї теми, можна стверджувати, що нині існує доволі велика кількість визначень сутності поняття «економічна безпека підприємства». Наприклад, деякі науковці розкривають таке поняття з погляду стану економічної системи, що дає змогу їй інтенсивно та дієво розвиватися, водночас розв'язуючи важливі соціально-економічні проблеми. Інші науковці розкривають поняття з погляду стану захисту підприємства від негативних зовнішніх і внутрішніх факторів, за умови, що підприємство спроможне відтворювати або реалізовувати свої комерційні інтереси.

Наведемо декілька визначень сутності поняття «економічна безпека підприємства». Так, Т. Гладченко визначає економічну безпеку підприємства як захищеність життєво важливих інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз, організація якої здійснюється адміністрацією й колективом підприємства шляхом реалізації системи заходів правового, економічного, організаційного, інженерно-технічного й соціально-психологічного характеру. При цьому, по-перше, стан захищеності має динамічний характер, по-друге, загроза, що виходить зсередини підприємства, не менш небезпечна, ніж ззовні, і, по-третє, система економічної безпеки підприємства повинна взаємодіяти на правовій основі з державною системою забезпечення економічної безпеки [1, с. 112].

Г. Козаченко та В. Пономарьов визначають економічну безпеку підприємства як гармонізацію в часі та просторі економічних інтересів підприємства з інтересами, пов'язаними з ним, суб'єктами зовнішнього середовища, що діють за межами підприємства [3, с. 4].

С. Ніколаюк, Д. Никифорчук економічну безпеку підприємства визначають як стан юридичних, виробничих відносин і організаційних зв'язків, матеріальних і інтелектуальних ресурсів, щодо яких гарантується стабільність функціонування, фінан-

сово-комерційний успіх, прогресивний науково-технічний і соціальний розвиток [5, с. 15].

І. Троць говорить, що економічна безпека фірми (підприємства, організації) – це такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, що гарантує найбільш ефективне їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам) [9].

Т. Соколенко розглядає економічну безпеку як стан, при якому стратегічний потенціал фірми знаходиться поблизу меж адаптивності, а загроза втрати економічної безпеки наростає тим дужче, чим ближчим є ступінь адаптивності стратегічного потенціалу до граничної зони [7].

На основі вищенаведених визначень можна зробити висновок, що під поняттям «економічна безпека підприємства» слід розуміти комплексну характеристику, тобто ступінь захисту від негативного впливу внутрішніх і зовнішніх факторів усіх потенціалів підприємства, що дозволяють забезпечити стійку та ефективну діяльність. Сутність цього поняття містить сукупність інструментів, що забезпечують конкурентоздатність та ефективність підприємства, а також дозволяють підвищити рівень достатку персоналу підприємства.

До головних цілей формування економічної безпеки підприємства належать:

- забезпечення фінансової стійкості та незалежності;
- досягнення лідерства в технологіях;

- забезпечення високого конкурентного статусу;
- підвищення ефективності менеджменту;
- оптимізація використання потенціалу підприємства;
- мінімізація руйнівного впливу зовнішнього середовища;
- забезпечення функціонування підприємства в межах правового поля;
- захист власної комерційної таємниці [9].

Сьогодні головними проблемами підприємств у сфері економічної безпеки є: неконтрольована приватизація, банкрутство неефективних підприємств, які не витримують ринкової, зокрема й недобросовісної конкуренції, брак прозорості податкової системи. Крім того, потреба в ефективній кадровій політиці є першочерговою для функціонуючих підприємств [11, с. 235].

На нашу думку, під поняттям «забезпечення економічної безпеки підприємства» слід розуміти реалізацію всіх елементів економічної безпеки для уникнення ймовірних втрат та отримання найбільш оптимального рівня економічної безпеки як у певний момент, так і на майбутнє.

Умовами забезпечення економічної безпеки підприємства є легітимність усіх видів його діяльності, використання системного підходу до забезпечення економічної безпеки підприємства та відповідне ресурсне забезпечення. А систему забезпечення економічної безпеки підприємства можна розглядати як впорядковану сукупність взаємодіючих елементів, сумарну дію яких спрямовано на якісну реалізацію захисту інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз. При цьому для кожного підприємства зовнішні і внутрішні загрози є індивідуаль-

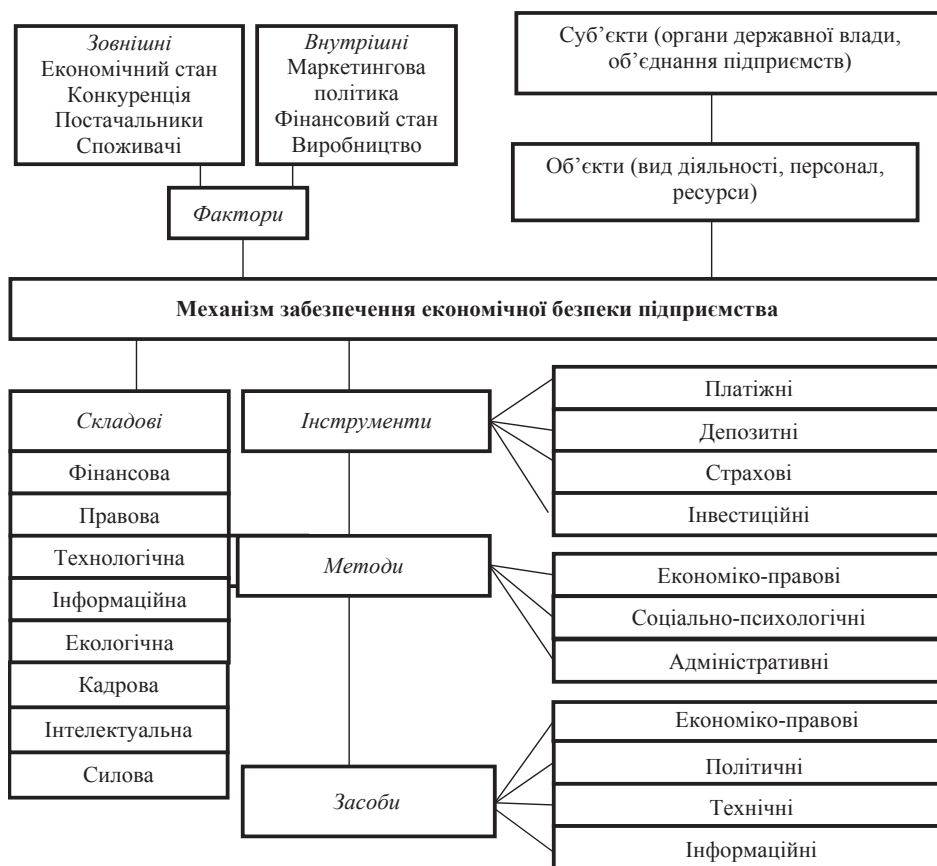


Рис. 1. Механізм забезпечення економічної безпеки підприємства

Джерело: власна розробка автора

ними, але з певними типовими рисами [4, с. 286].

Одним із найбільш значимих елементів системи безпеки підприємства є механізм її забезпечення, який є сукупністю законодавчих актів, правових норм, рушійних мотивів та стимулів, методів, заходів, сил та засобів за допомогою яких суб'єкт впливає на об'єкт для досягнення цілей безпеки та вирішення завдань [2, с. 28].

Схема механізму забезпечення економічної безпеки підприємства наведена на рис. 1.

З рис. 1. видно, що механізм забезпечення економічної безпеки підприємства має свої інструменти (платіжні, депозитні, страхові та інвестиційні), методи та засоби, а також складові (фінансова, правова, технологічна, інформаційна, екологічна, кадрова, інтелектуальна та силова).

Формування необхідного рівня економічної безпеки підприємства містить етапи:

1) формування ефективних факторів виробництва (нового устаткування, кваліфікованої робочої сили і т. д.);

2) виробництво продукції з урахуванням потреб ринку, підвищення її якості та дизайну;

3) вибір надійних постачальників сировини, матеріалів, енергоносіїв;

4) проведення приватизації;

5) надійний захист власних комерційних таємниць;

6) зміна в разі необхідності керівництва підприємства [10, с. 389].

Забезпечення економічної безпеки підприємства відбувається на двох рівнях:

1) оперативний рівень передбачає розв'язання повсякденних господарських проблем, які пов'язані зі встановленням оптимального рівня вживання ресурсів, якими розпоряджається підприємство;

2) стратегічний рівень передбачає приймання максимально важливих рішень, які спрямовані на довгостроковий період.

Крім цього, для забезпечення економічної безпеки для підприємства важливо враховувати розміщення підприємства, природні ресурси, трудовий потенціал підприємства, освітньо-кваліфікаційний рівень працівників підприємства, рівень забезпечення населення тощо [11, с. 236].

Методами забезпечення економічної безпеки підприємства доцільно визначити:

– збирання та аналітичну обробку інформації щодо економічної ситуації на макросів складання прогнозів розвитку економічної ситуації на макрота мкрорівнях;

– визначення (прогнозування) можливих загроз різних рівнів для підприємства, які можуть вплинути на його діяльність;

– прийняття рішень щодо недопущення або мінімізації впливу виявлених загроз;

– організацію діяльності щодо попередження можливих загроз;

– завчасне відпрацювання моделей (алгоритмів) протидії негативному впливу загрози на діяльність підприємства;

– проведення практичного експерименту щодо перевірки ефективності відпрацьованих моделей (алгоритмів);

– виявлення, аналіз і оцінку реальних загроз економічній безпеці, що виникли;

– ухвалення рішень і організацію діяльності з реагування на загрози, що виникли;

– застосування відпрацьованих моделей на практиці;

– моніторинг та оцінку ефективності реалізації прийнятих рішень;

– внесення коректив у систему протидії загрозам;

– постійне вдосконалення системи забезпечення економічної безпеки підприємства [6, с. 180].

На нашу думку, основними напрямками забезпечення економічної безпеки підприємства є захист прав робітників на підприємстві, охорона матеріально-фінансових ресурсів підприємства, безпека в сфері інформатизації та інтелектуальної власності підприємства. Дотримання таких напрямів дасть змогу підприємству не лише забезпечити достатній рівень економічної безпеки, а й покращити своє ринкове становище, збільшити рівень прибутковості та конкурентоспроможності.

**Висновки.** Отже, економічна безпека підприємства є комплексною характеристикою, тобто відображає ступінь захисту від негативного впливу внутрішніх і зовнішніх факторів усіх потенціалів підприємства, що дозволяє забезпечити стійку та ефективну діяльність. Завдяки достатньому рівню економічної безпеки підприємства можна сформувати сприятливі умови для ефективного функціонування підприємства, а також досягти основної мети за допомогою вчасного вираження і послаблення впливу будь-яких загроз. Перспективним напрямом подальших досліджень буде визначення факторів, які впливають на рівень економічної безпеки підприємства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гладченко Т. Індикатори економічної безпеки підприємств // *Менеджер* – 2000. – № 12. – С. 111–113.
2. Іванюта Т. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Т. Іванюта, А. Заїчковський. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
3. Козаченко Г. Економічна безпека підприємств: сутність і передумови формування / Г. Козаченко, В. Пономарьов // *Теорія та практика управління у трансформаційний період*: 36. наук. праць. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2001. – Т. 3. – С. 3–7.
4. Малащенко В. Економічна безпека підприємства як чинник ефективного корпоративного управління / В. Малащенко // *Вісник Національної академії державного управління при Президентові України*. – 2011. – № 3. – С. 283–291.
5. Ніколаюк С. Безпека суб'єктів підприємницької діяльності [Текст]: курс лекцій / С. Ніколаюк, Д. Никифорчук. – К.: КНТ, 2005. – 320 с.
6. Орлик О. Економічна безпека підприємства: властивості, стратегія та методи забезпечення / О. Орлик // *Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки*: [колективна монографія у 2 т.]. – Дніпропетровськ: «ФОП Дробязко С.І.», 2014. – Т. 2. – С. 176–182.
7. Соколенко Т. Економічна безпека підприємства в умовах транзитивної економіки / Т. Соколенко // VII Міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Наука і життя: сучасні тенденції, інтеграція у світову наукову думку» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.intkonf.org/kand/ped/n'sokolenko"tm"ekonomichna"bezpeka/pidpriemstva"v"umovah"tranzitivnoyi"ekonomiki](http://www.intkonf.org/kand/ped/n'sokolenko).
8. Третьяк В. Економічна безпека: сутність та умови формування / В. Третьяк, Т. Гордієнко // *Економіка та держава*. – 2010. – № 1. – С. 6–8.
9. Троць І. Забезпечення економічної безпеки на підприємстві з метою попередження банкрутства / І. Троць [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.science-community.org/system/files/Trots.pdf>.
10. Шваб Л. Економіка підприємства: підручник. / Л. Шваб. – К.: Каравела, 2011. – 416 с.
11. Юрович Л. Економічна безпека підприємства: сутність, чинники впливу, основні проблеми / Л. Юрович // 66-та студентська науково-технічна конференція. Секція «Економіка і менеджмент»: збірник тез доповідей / Національний університет «Львівська політехніка». – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – С. 234–237.



УДК 336.581:658

**Давидов О.І.***кандидат економічних наук, доцент,  
професор кафедри фінансів та кредиту  
Харківського національного університету  
імені В.Н. Каразіна*

## ОЦІНКА ВАРТОСТІ ПОЗИКОВОГО КАПІТАЛУ У ПРОЦЕСІ ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто питання оцінки вартості позикового капіталу в контексті визначення вартості підприємств. Досліджено позиковий капітал як складову сукупного капіталу підприємства. Розкрито сутність вартості позикового капіталу. Проаналізовано підходи до оцінки вартості позикового капіталу. Обґрунтовано пріоритетність ринкового підходу до оцінки вартості позикового капіталу у процесі визначення вартості підприємств.

**Ключові слова:** позиковий капітал, вартість позикового капіталу, оцінка вартості, підходи до оцінки вартості, вартість підприємств.

### **Давыдов А.И. ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА В ПРОЦЕССЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В статье рассмотрены вопросы оценки стоимости заемного капитала в контексте определения стоимости предприятий. Исследован заемный капитал как составляющая совокупного капитала предприятия. Раскрыта сущность стоимости заемного капитала. Проанализированы подходы к оценке стоимости заемного капитала. Обоснована приоритетность рыночного подхода к оценке стоимости заемного капитала в процессе определения стоимости предприятий.

**Ключевые слова:** заемный капитал, стоимость заемного капитала, оценка стоимости, подходы к оценке стоимости, стоимость предприятий.

### **Davydov O.I. EVALUATION OF LOAN CAPITAL COST IN THE PROCESS OF DETERMINING THE VALUE OF ENTERPRISES**

The article deals with evaluation of the cost of loan capital in the context of determining the value of enterprises. Loan capital was researched as the component of the total capital of an enterprise. There is described the essence of the cost of loan capital. There are analyzed the approaches to evaluating the cost of loan capital. There are given reasons for the priority of using the market-based approach to the evaluation of the cost of loan capital in the process of determining the value of enterprises.

**Keywords:** loan capital, cost of loan capital, evaluation of cost, approaches to evaluation of cost, value of enterprises.

**Постановка проблеми.** Впровадження на мікрорівні сучасної економіки інноваційної системи управління за критерієм максимізації вартості підприємств потребує її адекватної оцінки.

Оцінка вартості підприємства передбачає вимірювання його цінності, яка створюється в процесі результативної діяльності суб'єкта господарювання. Основою вартісно-орієнтованої діяльності підприємства є капітал як головний фактор виробництва й інвестиційний ресурс.

Важливою складовою сукупного капіталу підприємства є позиковий капітал. Залучення цього капіталу для фінансування вартісно-орієнтованої діяльності суб'єкта господарювання пов'язано з певними витратами, які формують вартість позикового капіталу.

Вартість позикового капіталу є невід'ємним елементом загальних капітальних витрат на створення цінності суб'єкта господарювання і тому повинна враховуватися в процесі визначення вартості підприємства. Така обставина обумовлює актуалізацію проблематики оцінки вартості позикового капіталу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Позиковий капітал як складова сукупного капіталу підприємства розглядається в наукових працях Н. Бойко [10], О. Зеленіної [6], Н. Климаш [8], В. Концевої [10], А. Микитенко [12], А. Рибіцької [18], І. Хоменко [10]. Методологію оцінки вартості позикового капіталу досліджували Г. Арнольд [2], Р. Заворотній [5], В. Ковальов [9], Т. Коллер [11], Т. Коупленд [11], Дж. Муррін [11], М. Стецько [19]. Проблеми оцінки вартості позикового капіталу в процесі визначення вартості підприємств аналізували такі вчені: В. Андрійчук [1], Р. Андрійчук [1], В. Калужний [14], Ю. Камарицький [7], О. Мілінчук [13], О. Мозенков [14], Ю. Петленко [15], Л. Петришинець [16], Н. Пойда-Носик [16], Г. Решетова [17].

### **Невирішені раніше частини загальної проблеми.**

Економічною наукою не повною мірою досліджено позиковий капітал як складову сукупного капіталу підприємства; до кінця не визначено сутність вартості позикового капіталу; недостатньо проаналізовані підходи до оцінки вартості позикового капіталу; не встановлена пріоритетність того чи іншого підходу і не розкритий механізм його реалізації в процесі визначення вартості підприємств.

**Метою статті** є теоретико-методологічне обґрунтування оцінки вартості позикового капіталу у процесі визначення вартості підприємств під час реалізації вартісно-орієнтованої моделі управління на мікрорівні сучасної економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розуміння проблем визначення вартості позикового капіталу і шляхів їх вирішення потребує детального дослідження базового поняття позикового капіталу, всебічного розкриття змісту цієї складової сукупного капіталу підприємства.

Позиковим капіталом є грошові кошти, які залучаються для фінансування господарської діяльності підприємства на принципах строковості, поверненості та платності. Тобто позиковий капітал – це грошові кошти, які не належать підприємству, знаходяться в його розпорядженні тимчасово, надаються на певний термін за конкретну плату у вигляді відсотка і підлягають поверненню.

Таким чином, позиковий капітал відрізняється від залученого капіталу, який також не належить підприємству, але знаходиться в його розпорядженні тимчасово на безоплатній основі.

Виникнення позикового капіталу пов'язано з певним рівнем розвитку виробничих відносин, при якому, з одного боку, фінансування розвитку підприємств вже не може здійснюватися лише за раху-

нок власного капіталу; з іншого боку, в економічних суб'єктів формуються тимчасові вільні кошти, які вони можуть віддати в позику для продуктивного використання за умови отримання ними відповідної вигоди.

У сучасних економічних умовах позиковий капітал є дієвим інструментом залучення додаткових активів для розвитку діяльності суб'єктів господарювання, відіграє важливу роль у фінансовому забезпеченні вартісно-утворюючих процесів на підприємствах.

Залучення позикового капіталу для фінансування господарської діяльності має як переваги, так і недоліки (таблиці 1).

Структура позикового капіталу містить дві складові:

1. Довгостроковий позиковий капітал (довгострокові кредити банків і небанківських фінансових установ, довгострокові облігаційні позики, фінансовий лізинг, інші довгострокові позикові кошти).

2. Короткостроковий позиковий капітал – короткострокові кредити банків і небанківських фінансових установ, короткострокові облігаційні позики, короткостроковий товарний (комерційний) кредит, кредиторська заборгованість, інші короткострокові позикові кошти.

Вартість (або ціна) позикового капіталу – це плата підприємства за використання позикових коштів у процесі їх залучення в господарський оборот.

Відповідно до цього вартість позикового капіталу в контексті оцінки вартості підприємств визначається лише щодо платних боргових зобов'язань, тобто які передбачають нарахування відсотків за користування цими джерелами позикових коштів.

Платні боргові зобов'язання в підприємства виникають в основному під час залучення позикового капіталу у формі банківських кредитів і облігацій. Лише мала частина кредиторської заборгованості підприємства є платним джерелом фінансування. Переважна частина кредиторської заборгованості – безоплатний вид залученого капіталу.

Вартість позикового капіталу підприємства як узагальнювальний показник ціни всіх позикових ресурсів можна розглядати з різних позицій.

З одного боку, вартість позикового капіталу є вихідним пунктом у процесі прийняття управлінського рішення щодо доцільності його залучення для фінансування операційної та інвестиційної діяльності підприємства. З цього погляду вартість позикового капіталу характеризує витрати суб'єкта гос-

подарювання з обслуговування позикового капіталу, величина яких суттєво впливає на дохідність діяльності такого підприємства, рівень його платоспроможності.

З іншого боку, вартість позикового капіталу є показником дохідності, яку очікують власники позикових коштів (кредитори) від надання цих ресурсів підприємству. У цьому сенсі вартість позикового капіталу є альтернативною вартістю, яка характеризує рівень очікуваної дохідності вкладників позикового капіталу від інших (альтернативних) інвестицій із еквівалентним ризиком.

Вартість позикового капіталу як складова загальних капітальних витрат визначається відношенням витрат з обслуговування позикового капіталу до величини цього капіталу і виражається у відсотках. Така точка зору з питання визначення вартості позикового капіталу вельми розповсюджена серед учених-економістів. Так, наприклад, В. Глуценко і А. Кравець під ціною позикового капіталу розуміють відношення витрат, пов'язаних із залученням фінансових ресурсів, до величини капіталу, що залучається [4, с. 53]. На думку О. Базартінової, вартість позикового капіталу – загальна сума коштів, яку потрібно сплатити за використання певного обсягу позикових ресурсів, виражена у відсотках до цього обсягу [3, с. 181].

Однак вищевказане тлумачення сутності вартості позикового капіталу з методологічної точки зору потребує уточнення. У цьому випадку йдеться фактично про ставку вартості позикового капіталу, яка характеризує цю вартість у відносному вираженні. Абсолютна ж величина вартості позикового капіталу може бути визначена добутком цієї ставки на загальну суму позикового капіталу.

Розуміння теоретичної сутності вартості позикового капіталу має важливе значення для рішення практичної задачі оцінки вартості цього капіталу.

Вартість позикового капіталу визначається в цілях розрахунку показника середньозваженої вартості капіталу, який використовується як ставка дисконтування під час реалізації дохідного підходу до оцінки вартості підприємств, а також у відомих моделях оцінки вартості: моделі економічної доданої вартості (Economic Value Added, EVA), моделі доданої вартості потоку грошових коштів (Cash Value Added, CVA), моделі акціонерної доданої вартості (Shareholders Value Added, SVA).

З питання визначення вартості позикового капіталу вчені дотримуються різних поглядів. В еко-

Таблиця 1

Переваги та недоліки залучення позикового капіталу для фінансування господарської діяльності підприємств

Переваги	Недоліки
Широкі можливості залучення коштів (особливо у випадку високого кредитного рейтингу підприємства)	Необхідність концентрації грошових коштів до моменту погашення позики
Забезпечення зростання фінансового потенціалу підприємства, суттєве розширення його активів і збільшення масштабів господарської діяльності	Зменшення розміру прибутку у зв'язку з необхідністю сплати відсотків за використання позикових коштів
Зменшення бази оподаткування прибутку підприємства на величину витрат на позиковий капітал і формування відповідної податкової економії (так званого «податкового щита»)	Можливість втрати підприємством контролю за певними рішеннями, який переходить до кредиторів (за наявністю суттєвої частки позикового капіталу)
Зростання дохідності власного капіталу за умовою, якщо дохідність активів перевищує плату за позиковий капітал	Складність процедури залучення порівняно з залученням власного капіталу
Можливість диверсифікації власного капіталу	Зростання ризику зниження фінансової стійкості та втрати платоспроможності підприємства
Можливість збереження контролю	Зростання вірогідності банкрутства
Нижча вартість порівняно із вартістю власного капіталу (за звичайних умов)	Залежність вартості позикового капіталу від кон'юнктури фінансового ринку

Джерело: систематизовано на основі [8; 10; 18] та результатів власних досліджень

номічній літературі можна виділити три підходи до оцінки вартості позикового капіталу: підхід із погляду позичальника, підхід із позицій кредитора, ринковий підхід. Кожний із цих підходів має своїх прихильників серед дослідників і характеризується специфічним змістом (див. таблицю 2).

До прихильників підходу до оцінки вартості позикового капіталу з погляду позичальника можна віднести В. Андрійчука і Р. Андрійчука, які вважають, що вартість позикового капіталу визначається відсотковими ставками за взяті кредити, випущені облигації й за інші платні боргові зобов'язання [1, с. 43].

Визначення вартості позикового капіталу відповідно з цим підходом, на думкою ряду дослідників, є достатньо простою задачею, так як у більшості випадків відомо, скільки коштів компанія винна своїм кредиторам унаслідок залучення позикових коштів [14, с. 85].

У межах реалізації підходу до вимірювання вартості позикового капіталу з погляду позичальника широке розповсюдження отримала практика визначення загальної вартості позикового капіталу шляхом попередньої поелементної оцінки вартості його складових.

Основними елементами позикового капіталу є банківські кредити й облигаційні позики підприємств.

Вартість банківського кредиту ( $k_{bc}^a$ ) визначається за формулою [9, с. 830]:

$$k_{bc}^a = r_{bc} (1 - r_t), \quad (1)$$

де  $r_{bc}$  – відсоткова ставка за банківським кредитом;

$r_t$  – ставка податку на прибуток.

Вартість облигаційної позики ( $k_d^a$ ) розраховується так [9, с. 831]:

$$k_d^a = k_{cr} (1 - r_t), \quad (2)$$

де  $k_{cr}$  – купонна ставка за облигацією;

$r_t$  – ставка податку на прибуток.

Визначення вартості окремих елементів позикового капіталу і питомої ваги кожного з них у загальній його величині використовується для розрахунку середньозваженої вартості позикового капіталу підприємства.

Здійснення підходу з погляду позичальника пов'язано з оцінкою вартості складових позикового капіталу на основі витрат підприємства, які відображаються (або будуть відображатися) в статтях фінансової звітності підприємства, що розкривають суму його фінансових витрат.

Капіталізовані фінансові витрати включаються до собівартості кваліфікаційних активів і відображаються у відповідних статтях активу балансу, а некапіталізовані фінансові витрати – у статті «Фінансові витрати» звіту про фінансові результати. Фінансові

витрати також відображаються у звіті про рух грошових коштів.

Фінансові витрати охоплюють витрати на відсотки та інші витрати підприємства, які пов'язані з його запозиченнями у формі позик, облигацій, векселів тощо.

Таким чином, фінансові витрати розглядають як узагальнювальний показник абсолютних витрат підприємства на окремі елементи позикового капіталу. Вказана обставина слугує основою для досить розповсюдженого бухгалтерського підходу до оцінки вартості позикового капіталу, згідно з яким ця вартість визначається як виражене у відсотках відношення фінансових витрат підприємства до сумарної величини його платних боргових зобов'язань.

Однак фінансові витрати характеризують тільки визнані, експліцитні витрати підприємства на позиковий капітал, величина яких формується з урахуванням політики суб'єкта господарювання із залучення позикових коштів на ринку. Тому розрахунок вартості позикового капіталу на основі фінансових витрат не враховує приховані, непрямі витрати на цей капітал, які об'єднуються поняттям імпліцитних витрат на позиковий капітал.

Імпліцитні витрати на позиковий капітал можуть виникати, зокрема в результаті отримання підприємствами кредитів під занижені відсоткові ставки від материнських компаній та інших пов'язаних осіб, а реальна ціна позикових ресурсів досить часто компенсується такими підприємствами завдяки надання інших робіт, послуг [19, с. 91].

У зв'язку з цим використання підходу до визначення вартості позикового капіталу з погляду позичальника може привести до заниження оцінюваної вартості цього капіталу і відповідно до необґрунтованого підвищення вимірюваної вартості підприємства.

У межах реалізації підходу до оцінки вартості позикового капіталу з позицій кредитора пропонується, зокрема розраховувати ставку витрат на цей капітал за формулою [19, с. 93–97]:

$$R^D = r^D \cdot (1 - PD \cdot LGD) - PD \cdot LGD, \quad (3)$$

де  $R^D$  – ставка витрат на позиковий капітал;

$r^D$  – договірна процентна ставка за кредитом;

$PD$  – імовірність дефолту позичальника;

$LGD$  – частка збитків кредитора в разі невиконання позичальником зобов'язань.

Розрахунок відсоткової ставки витрат на позиковий капітал за формулою (3) дає значення, яке є нижчим за договірну відсоткову ставку за кредитом з огляду на ймовірність дефолту та величину можливих збитків кредиторів.

Визначення відсоткової ставки витрат на позиковий капітал із позицій кредитора шляхом коригування договірної відсоткової ставки за кредитом

Таблиця 2

Підходи до оцінки вартості позикового капіталу

Назва підходу	Зміст підходу
Підхід із погляду позичальника	Вартість позикового капіталу визначається фактичними (або очікуваними) відсотковими ставками, за якими підприємство отримує (або може отримувати в майбутньому) позикові кошти з урахуванням особливостей проведення ним власної політики запозичень.
Підхід із позицій кредитора	Розрахунок вартості позикового капіталу передбачає оцінку у відсотковому вираженні очікувань кредиторів (позикодавців) щодо доходності і безпеки вкладень у підприємство. Підхід відображає специфічні вимоги кредиторів до боржника з урахуванням можливих ризиків на момент прийняття рішень залежно від використовуваного інструменту фінансування, терміну залучення та інших умов.
Ринковий підхід	За вартість позикового капіталу приймаються відсоткові ставки, які склалися (або можуть скластися у майбутньому) відповідно з ринковими умовами запозичення залежно від співвідношення попиту і пропозиції на ринку позикового капіталу.

Джерело: розроблено автором на основі [1; 7; 9; 13; 19]



на ймовірність дефолту позичальника, розмір можливих збитків кредитора в разі невиконання позичальником зобов'язань навряд чи можна вважати обґрунтованим, оскільки вищевказані ризики повинні бути враховані ще під час встановлення рівня самої договірної відсоткової ставки за кредитом. Крім того, застосування розглянутого підходу ґрунтується на договірній відсотковій ставці за кредит, яка відображається у фінансових витратах підприємства і тому, як було зазначено вище, може містити не всі витрати, пов'язані з залученням позикового капіталу. Оцінка вартості позикового капіталу з позицій кредитора буде суттєво відхилитися від реальної величини витрат підприємства на позиковий капітал, що обумовлює недоцільність використання такого підходу в процесі визначення вартості суб'єкта господарювання.

Представниками ринкового підходу можна вважати низку дослідників. Так, О. Мілінчук пропонує як ціну залучених коштів приймати відсоткову ставку за довгостроковими позиками в національній валюті, яка визначається за даними Національного банку України [13, с. 88]. Ю. Камарицький визначає вартість позикового капіталу, виходячи з фактичної ставки, за якою оцінюване підприємство може отримувати позикові кошти (такою він пропонує вважати ставку під час оформлення кредитів в великих українських банках) [7, с. 108].

Найбільшою мірою відповідає ринковому підходу використання відсоткової ставки за банківськими кредитами (як довгостроковими, так і короткостроковими) в національній валюті, яка визначається за банківською системою на основі даних Національного банку України.

Застосування відсоткових ставок у межах реалізації ринкового підходу дозволяє оцінити реальну вартість позикового капіталу, яка об'єктивно формується на ринку цього капіталу у формі альтернативної вартості. Така вартість містить усі витрати на позикові кошти, які повинні понести підприємство під час їх залучення з ринку.

Таким чином, під час оцінки вартості позикового капіталу пріоритетним є ринковий підхід відповідно до якого цю вартість допустимо визначати в загальному виді (без деталізації в частині окремих складових позикового капіталу) відсотковою ставкою за банківськими кредитами, яка складається на ринку позикового капіталу. Така відсоткова ставка характеризує в наявних економічних умовах загальний рівень вимог ринку до доходності позикових коштів, які залучаються підприємством із різних джерел. Водночас ця ставка у відносному вираженні характеризує величину нормативних, ринково необхідних витрат підприємства на позиковий капітал.

Ринкова відсоткова ставка за банківськими кредитами має використовуватися для адекватного вимірювання середньозваженої вартості інвестованого капіталу в частині визначення витрат на позиковий капітал у процесі оцінки вартості підприємств.

**Висновки.** Отже, специфіка позикового капіталу як складової сукупного капіталу підприємства обумовлена принципами його залучення для фінансування господарської діяльності підприємства, складом переваг і недоліків у процесі залучення, особливою структурою.

Вартість позикового капіталу як узагальнювальний показник ціни всіх позикових ресурсів виражає витрати суб'єкта господарювання з обслуговування позикового капіталу і водночас є показником очікуваної доходності вкладників позикового капіталу.

Вартість позикового капіталу у відсотковому вираженні характеризує витрати з обслуговування позикового капіталу щодо величини цього капіталу.

Оцінка вартості позикового капіталу може здійснюватися на основі підходу з погляду позичальника, підходу з позицій кредитора і ринкового підходу. У процесі визначення вартості підприємств пріоритетним є ринковий підхід.

Реалізація ринкового підходу дозволяє оцінити реальну вартість позикового капіталу як альтернативної вартості, найбільш повно врахувати всі витрати підприємства під час залучення позикових коштів із ринку.

Впровадження ринкового підходу до визначення вартості позикового капіталу пов'язано з використанням ринкової відсоткової ставки за банківськими кредитами для адекватного вимірювання середньозваженої вартості інвестованого капіталу в частині визначення витрат на позиковий капітал у процесі оцінки вартості підприємств.

Подальші дослідження пов'язані з імплементацією ринкового підходу до визначення вартості позикового капіталу в теорії і практиці оцінки вартості підприємств.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В. Аналіз методології визначення вартості підприємства в межах дохідного підходу / В. Андрійчук, Р. Андрійчук // Економіка АПК. – 2012. – № 9. – С. 40–47.
2. Арнольд Г. Руководство по корпоративным финансам : Пособие по финансовым рынкам, решениям и методам / Г. Арнольд [пер. с англ. ; под науч. ред. О. Максимовой]. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2007. – 752 с.
3. Базартинова О. Методи визначення вартості позикового капіталу підприємства / О. Базартинова // Стратегія і механізм регулювання промислового розвитку. – 2011. – С. 180–188. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/sim\\_2011\\_2011\\_19](http://nbuv.gov.ua/UJRN/sim_2011_2011_19).
4. Глушенко В. Оптимізація структури капіталу акціонерних товариств на основі багатокритеріального підходу як напрям удосконалення фінансово-кредитного механізму їх розвитку / В. Глушенко, А. Кравець // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» : [збірник наукових праць]. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2012. – № 725 : Проблеми економіки та управління / відповідальний редактор Й. Петрович. – С. 49–56.
5. Заворотній Р. Нові підходи до визначення вартості джерел фінансування бізнесу / Р. Заворотній // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 7. – С. 116–124.
6. Зеленина О. Позиковий капітал як складова капіталу підприємства: місце та бухгалтерська природа / О. Зеленина // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – 2010. – № 1. – С. 53–60. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ven.ztu.edu.ua/article/view/68940/64943>.
7. Камарицький Ю. Проблемы определения рыночной стоимости бизнеса при наличии финансово-экономического кризиса в стране / Ю. Камарицький // Економіка і регіон. – 2010. – № 1. – С. 107–109.
8. Климаш Н. Економічна природа позикового капіталу та ефективність його використання на вітчизняних підприємствах / Н. Климаш // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 12. – С. 150–155.
9. Ковалев В. Финансовый менеджмент : теория и практика. – 2-е изд., перераб. и доп. / В. Ковалев. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 1024 с.
10. Концева В. Фінансові аспекти управління структурою капіталу в сучасних умовах / В. Концева, І. Хоменко, Н. Бойко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – 2014. – № 2. – С. 69–74.
11. Коупленд Т. Стоимость компаний : оценка и управление. – 3-е изд., перераб. и доп. : пер с англ. / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 576 с.
12. Микитенко А. Сутність та характерні ознаки позикового капі-



- талу у системі формування капіталу підприємства / А. Микитенко // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – 2014. – № 1. – С. 93–98.
13. Мілінчук О. Ефективність вартісно-орієнтованого управління : ключові показники / О. Мілінчук // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – 2016. – № 1. – С. 86–96.
14. Мозенков О. Ринкова вартість компаній у системі захисту корпоративних прав держави / О. Мозенков, В. Калюжний // Фінанси України. – 2009. – № 2. – С. 82–98.
15. Петленко Ю. Удосконалення структури капіталу компанії як умова підвищення її капіталізації / Ю. Петленко, Г. Решетова // Фінанси України. – 2012. – № 3. – С. 102–109.
16. Пойда-Носик Н. Управління вартістю і структурою капіталу підприємства як елемент фінансової безпеки / Н. Пойда-Носик, Л. Петришинець // Фінанси України. – 2010. – № 6. – С. 117–124.
17. Решетова Г. Фактори максимізації вартості компанії в умовах граничних ринків капіталу [Електронний ресурс] / Г. Решетова // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2014. – Вип. 1. – С. 326–335. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei\\_2014\\_1\\_44](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2014_1_44).
18. Рибіцька А. Політика управління формуванням галузевого позикового капіталу / А. Рибіцька // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки. – 2013. – Вип. 2. – С. 57–67. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvbdfa\\_2013\\_2\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvbdfa_2013_2_9).
19. Стецько М. Вплив імовірності дефолту на ставку витрат підприємства на позичений капітал / М. Стецько // Фінанси України. – 2015. – № 8. – С. 88–100.

УДК 658.589

**Євтушенко В.А.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри маркетингу та менеджменту ЗЕД  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна***Кудінова М.М.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри маркетингу та менеджменту ЗЕД  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна***Тимків Н.Я.***студентка  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

## ТЕХНІЧНЕ ПЕРЕОСНАЩЕННЯ ЯК УМОВА ЕКОНОМІЧНОЇ ВІДБУДОВИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОСТІ РИНКУ

У статті розглянуто питання обґрунтування напрямів технічного переоснащення промислових підприємств в Україні в умовах швидкої зміни ринкових умов господарювання. Досліджено основні дефініції технічного оновлення підприємств. Проведено ABC-аналіз промислової продукції за основними видами діяльності.

**Ключові слова:** технічне переоснащення, реструктуризація, модернізація, промисловість, ABC-аналіз.

### Євтушенко В.А., Кудінова М.М., Тимків Н.Я. ТЕХНИЧЕСКОЕ ПЕРЕОСНАЩЕНИЕ КАК ПРЕДПОСЫЛКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВОССТАНОВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ТУРБУЛЕНТНОСТИ РЫНКА

В статье раскрыты вопрос обоснования направлений технического перевооружения промышленных предприятий в Украине в условиях быстрого изменения рыночных условий хозяйствования. Исследованы основные дефиниции технического обновления предприятий. Проведен ABC-анализ промышленной продукции по основным видам деятельности.

**Ключевые слова:** техническое переоснащение, реструктуризация, модернизация, промышленность, ABC-анализ.

### Yevtushenko V.A., Kudinova M.M., Tymkiv N.Y. TECHNICAL RE-EQUIPMENT AS ECONOMIC RECOVERY CONDITION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE MARKET TURBULENCE CONDITIONS

The article is devoted to the question of technical re-equipment justification of industrial enterprises in Ukraine under fast changing market conditions. The basic definition of a technical upgrade of enterprises is explored. ABC-analysis of industrial production by main activities is conducted.

**Keywords:** re-equipment, restructuring, modernization, industry, ABC-analysis.

**Постановка проблеми.** Радикальні зміни, що відбуваються в економічному та політичному житті України потребують прискореного забезпечення економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Постає необхідність визначення найбільш перспективних напрямів зміни української промисловості, що вимагає впровадження в її діяльність високотехнологічного виробництва [1, с. 56]. З урахуванням наявного відставання переважної більшості організацій України від закордонних фірм, а також, виходячи з об'єктивної закономірності еволюції соціально-економічних систем, потреба в технологічному переоснащенні вітчизняних підприємств не зникає, а навпаки набуває актуальної значущості.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Значний теоретико-методологічний і практичний внесок у дослідження питань реструктуризації та модернізації зробили вітчизняні і закордонні вчені: О. Амоша, М. Аїстова, Б. Андрушків, А. Бутенко, Г. Бутковська, М. Ванденборт, Л. Водачек, В. Гейць, Б. Гринчель, В. Гриньова, С. Довбня, А. Золотарьова, А. Ковальов, К. Кордон, Ж.-Ж. Ламбен, М. Мельникова, Л. Нейкова, Дж. О'Шоннесі, Й. Петрович, Л. Страхова, Г. Селіванова, І. Решетнікова, О. Тімоніна, Т. Фолмен та інші автори. Водночас питання обґрунтування напрямів технічного переоснащення вітчизняних промислових підприємств потребує більш ґрунтовного розгляду.

**Формулювання цілей статті.** Мета дослідження полягає в обґрунтування напрямів технічного пере-

оснащення промислових підприємств України в умовах турбулентності ринку.

**Виклад основного матеріалу.** Усвідомлення проблемних аспектів розвитку вітчизняних підприємств неможливо без розуміння сутності понять «реструктуризація», «модернізація» та «технічне переоснащення».

В економічній літературі існують багато тлумачень поняття «реструктуризація». К. Кордан, Т. Фолмен і М. Ванденборт розглядають реструктуризацію як проєктивно здійснюваний розрив із наявним «статус-кво», а не просто «затягування пояса» в компанії. У результаті проведеної реструктуризації компанія повинна не просто працювати краще, а робити більш сучасні продукти. Л. Водачек пропонує під реструктуризацією розуміти комплексні і взаємозалежні зміни структур, що забезпечують функціонування підприємства загалом. А. Євсєєв до реструктуризації відносить будь-які зміни у виробництві, структурі капіталу або власності, що не є частиною повсякденного ділового циклу компанії. М. Аїстова визначає реструктуризацію підприємства як радикальну зміну структури господарської організації (активів, власності, фінансів, управління, кадрів тощо). А. Ковальов під реструктуризацією розуміє сукупність організаційно-правових, фінансово-економічних і виробничо-технічних заходів, що підвищують ефективність господарювання суб'єкта підприємницької діяльності відповідно до вимог внутрішнього і зовнішнього середовища і виробленої стратегії його розвитку [1, с. 57].

Що стосується категорії «модернізація підприємства» аналіз наукових робіт із цієї проблеми свідчить

про те, що існують розбіжності й відмінності в розумінні сутності «модернізація підприємства», зокрема зазначене поняття ототожнюється з такими дефініціями, як «реструктуризація», та «технічне переоснащення». Це обумовлено тим, що в економічній науці існують два основних підходи до визначення цієї категорії, зокрема деякі науковці вважають, що «модернізація» пов'язана виключно з технологічними змінами та зачіпає тільки виробничу підсистему підприємства. Так, наприклад, Й. Петрович розглядає модернізацію як «стан сталого і ефективного розвитку, який ґрунтується на впровадженні у виробництво досягнень науково-технічного прогресу, спрямованих на оновлення матеріально-технічної бази всіх секторів національного господарства та їх підприємств із метою домогтися виготовлення продукції з інноваційним наповненням та конкурентоспроможною на зовнішньому і внутрішньому ринках». В. Андрійчук вважає, що модернізація підприємства – це «заміна фізично і морально застарілих техніки й обладнання, впровадження комплексної механізації та автоматизації виробництва, що забезпечують підвищення продуктивності праці, вищу конкурентоспроможність продукції і прибутковість виробництва». Таке трактування існує поряд із такою категорією як «технічне переоснащення» під яким розуміють комплекс заходів із підвищення техніко-організаційного рівня виробництва, його механізації й автоматизації, з модернізації та заміни застарілого і фізично зношеного обладнання новим, більш продуктивним [1, с. 57].

Інший підхід ґрунтується на тому, що модернізація, крім виробничої, зачіпає економічну підсистему і підсистему управління. У цьому сенсі під модернізацією розуміють комплекс заходів, орієнтованих на вдосконалення, поліпшення, оновлення технологічних, економічних і організаційних процесів відповідно з новітніми досягненнями науки і техніки, вимогами, нормами і технічними умовами. З цього погляду таке визначення схоже за змістом

Л. Страхової і Г. Бутковської, які під реструктуризацією розуміють проведення комплексу заходів організаційного, технічного, фінансового характеру, що дозволяють підприємству відновити свою конкурентоспроможність [1, с. 58]. Таким чином, сьогодні немає єдиного погляду на сутність категорій, що досліджуються.

На рис. 1 наведено трактування дефініцій «реструктуризація», «модернізація» та «технічне переоснащення».

У загальному вигляді технічне переоснащення – це комплекс заходів із якісного перетворення виробничого середовища – засобів і предметів праці, технологій, методів організації виробництва на базі впровадження науково-технічних нововведень для оновлення та підвищення якості продукції та зростання економічної ефективності виробництва під час дотримання соціальних стандартів умов праці та впливу на навколишнє середовище. Процес технічного переоснащення підприємства є передумовою сталого й ефективного розвитку організації, виготовлення продукції із інноваційним наповненням та конкурентоспроможною на зовнішньому і внутрішньому ринках.

До найбільш вагомих переваг технологічного переоснащення можна віднести зниження матеріальних витрат та собівартості товарної продукції; підвищення продуктивності праці за рахунок автоматизації виробництва і процесів управління, механізації ручної праці, запровадження нових видів устаткування та інструменту, капітального ремонту і модернізації устаткування; створення нових та підвищення якості тих видів продукції, що вже виготовляються; приріст виробничої потужності підприємства; відносне вивільнення працівників; безвідходність виробництва [2, с. 31].

Слід зазначити, що в умовах жорсткої конкуренції комфортно почуватися на ринку можна лише шляхом підвищення конкурентоспроможності продукції, яка може бути виготовлена в результаті застосування новітніх технологій і технічного переоснащення підприємств.

Проаналізуємо відомі підходи до визначення поняття «технічне переоснащення підприємства» (таблиця 1).

Залежно від масштабів оновлення активної частини основних засобів можуть бути виділені три види технічного переоснащення виробництва (таблиця 2).

Тому першочерговим завданням модернізації національної економіки має стати розвиток української промисловості, що полягає у визначенні і підтримці пріоритетних галузей, забезпеченні інноваційної моделі розвитку цих галузей шляхом технічного переоснащення підприємств та залучення інвестицій.

Починаючи з 2007 р., у промисловому виробництві України відбувається коливання, пов'язане з різними економічними процесами, що впливають на розвиток національної економіки (рис. 2). Відбулося значне падіння української промисловості у 2009 р. на 27,7% внаслідок світової фінансово-економічної кризи. Проте вже наступного року вдалося збільшити цей показник більше ніж на 32%. Однак протягом

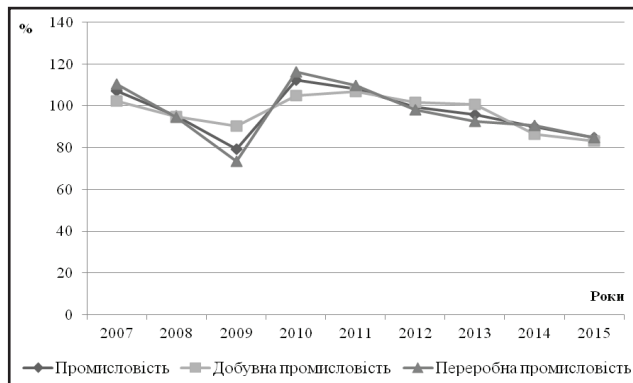
Реструктуризація – цілеспрямований комплекс змін структури виробничої, управлінської, фінансової, кадрової, маркетингової та інших складових підсистем підприємства, спрямований на збереження наявного етапу розвитку або переходу на більш «якісно вищий» етап свого життєвого циклу.

Модернізація – комплекс заходів, орієнтованих на вдосконалення, поліпшення, оновлення технологічних, економічних і організаційних процесів відповідно до новітніх досягнень науки і техніки, вимог, норм і технічних умов.

Технічне переоснащення – це комплекс заходів із якісного перетворення виробничої підсистеми, зокрема засобів і предметів праці, технологій, методів організації виробництва на базі впровадження науково-технічних нововведень для оновлення та підвищення конкурентоспроможності продукції та зростання економічної ефективності виробництва.

Рис. 1. Сутність категорій «реструктуризація», «модернізація» та «технічне переоснащення» підприємства [1, с. 59]

наступних років спостерігається падіння індексу промислової продукції, що було спричинено внутрішньою політикою держави. У 2014 р. цей показник залишався на рівні 89,9% від попереднього року та за даними Державного комітету статистики України за 2015 р. обсяг промислової продукції зменшився до 84,9% у співвідношенні до аналогічного періоду 2014 р. [7].



**Рис. 2. Індекси промислової продукції (до попереднього року) за 2007–2015 рр.**

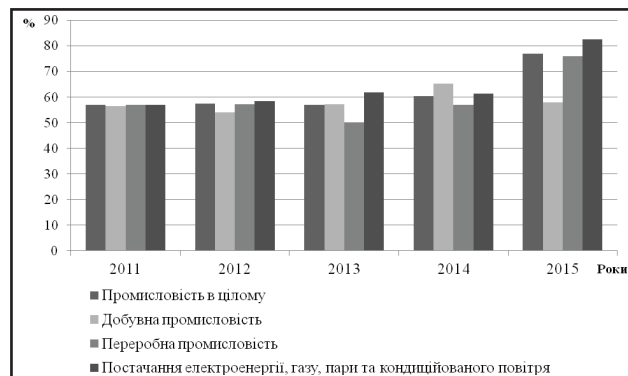
Джерело: розроблено авторами за джерелом [7]

Про необхідність технічного переоснащення промислового виробництва говорить стан і ступінь зносу основних засобів українських підприємств, що були проаналізовані за період 2011–2015 рр (таблиця 3).

За даними таблиці 3 можна зробити висновок про те, що зміни первісної та залишкової вартості основних засобів мають стійку тенденцію до зростання.

Так, середньорічний темп росту первісної вартості основних засобів промисловості склав 36%, добувної

промисловості – 16%, переробної промисловості – 26%, основних засобів постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 60%. Середньорічний темп росту залишкової вартості основних засобів промисловості загалом та переробної промисловості склав 16% та 9% відповідно, а залишкова вартість основних засобів добувної промисловості та постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 15% та 27% відповідно. Це у свою чергу призвело до зміни ступеня зносу основних засобів (рис. 3).



**Рис. 3. Ступінь зносу основних засобів у 2011–2015 рр., у %**

Джерело: розроблено авторами за джерелом [7]

Рівень зносу як промисловості загалом, так і окремих її секторів має тенденцію до зростання. Ступінь зносу основних засобів добувної промисловості збільшився з 56,3% у 2011 р. до 57,9%, тобто на 1,6%. Рівень зносу основних засобів переробної промисловості мав досить значні коливання та за

Таблиця 1

**Підходи до визначення терміну «технічне переоснащення підприємства»**

№ з/п	Автор	Визначення поняття «технічне переоснащення підприємства»
1	О. Єлень, С. Рибченко	Відшкодування, заміна і загалом оновлення основних фондів, що відображає один і той же процес введення в дію нових засобів праці, більш прогресивних у технічному і більш ефективних у економічному відношенні, натомість виведених із виробництва застарілих [3].
2	І. Більботенко	Комплекс заходів із підвищення техніко-організаційного рівня виробництва, його механізації й автоматизації, з модернізації та заміни застарілого і фізично зношеного обладнання новим, більш продуктивним [4].
3	А. Ансеєнко	Револьюційна форма технічного оновлення, що полягає в заміні наявних систем машин, обслуговуючих традиційні технології, на нові системи, відповідні принципово новим технологічним процесам [5, с. 38].
4	В. Дубровський	Комплекс заходів щодо підвищення технічного рівня окремих верстатів і агрегатів, ділянок виробництва за допомогою їх модернізації або заміни новими [6, с. 25].
5	М. Віленський	Процес оснащення новою технікою всіх технологічних переділів основного й допоміжного виробництв, враховуючи виробничу інфраструктуру, а також служби соціальної інфраструктури в їх зв'язаності в комплексі для повнішої реалізації потенційного економічного ефекту кожного виду впроваджуваної техніки й підвищення економічної ефективності [5, с. 38].

Таблиця 2

**Види технічного переоснащення виробництва**

№ з/п	Вид технічного переоснащення	Характерні особливості
1	Мале технічне переоснащення	Модернізація наявної техніки, заміна невеликої частини застарілого обладнання (у виробництво впроваджується невелика кількість нового обладнання).
2	Середнє технічне переоснащення	Механізація й автоматизація процесу виробництва (впроваджується прогресивне обладнання, замінюються групи фізично і морально застарілого обладнання).
3	Повне технічне переоснащення	Комплексне оновлення переважної частини парку обладнання, що, як правило, зумовлюється високою фізичною і моральною зношеністю обладнання або переходом на принципово нову технологію виготовлення продукції.

Джерело: розроблено авторами за джерелами [5, с. 247; 6, с. 156]



Таблиця 3

Наявність і стан основних засобів української промисловості за 2011–2015 рр. [7]

Види	2011			2012			2013			2014			2015		
	первісна вартість, млн грн	залишкова вартість, млн грн	ступінь зносу, %	первісна вартість, млн грн	залишкова вартість, млн грн	ступінь зносу, %	первісна вартість, млн грн	залишкова вартість, млн грн	ступінь зносу, %	первісна вартість, млн грн	залишкова вартість, млн грн	ступінь зносу, %	первісна вартість, млн грн	залишкова вартість, млн грн	ступінь зносу, %
Промисловість у цілому, зокрема:	1116367	482459	56,8	1603646	685030	57,3	1682871	726776	56,8	1937821	769518	60,3	3842517	889183	76,9
Добувна промис- ловість і розроблення карьерів	204255	89822	56,3	231128	106154	54,1	309757	132888	57,1	362722	125714	65,3	379055	159443	57,9
Переробна промисловість	644566	278180	56,8	677880	289830	57,2	599880	299216	50,1	756277	325762	56,9	1656971	400706	75,8
Постачання електро- енергії, газу, пари та кондиціонованого повітря	267546	114657	57,0	694638	289046	58,4	773134	294675	61,9	758886	292657	61,4	1736058	302267	82,6

досліджуваний період збільшився на 19%. Ступінь зносу основних засобів в галузі постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря з

57% у 2011 р. збільшився до 82,6% у 2015 р. Таким чином, ступінь зносу основних засобів української промисловості загалом має чітку тенденцію до збільшення. І як наслідок, підприємства несуть великі втрати через те, що для підтримки зношеного обладнання в робочому стані і проведення його ремонтів відволікаються значні трудові та матеріальні ресурси.

З метою визначення найбільш прибуткових та перспективних галузей української промисловості пропонується проведення АВС-аналізу, що дозволить

виявити ті галузі промисловості, технічне переоснащення яких дозволить у короткостроковій перспективі досягти високої конкурентоспроможності та виходу на міжнародний ринок.

Розглянемо вихідні дані таблиці 4 для АВС-аналізу. За даними таблиці бачимо, що найбільш прибутковою є переробна промисловість із результатом 910006,7 млн грн. У розрізі переробної промисловості найбільший обсяг реалізованої продукції припадає на виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів (301673,1 млн грн), металургійне виробництво (244237,8 млн грн), машинобудування (90981,7 млн грн), виробництво гумових і пластмасових виробів (74105,2 млн грн) тощо.

Таблиця 4  
Обсяг реалізованої промислової продукції за видами діяльності за січень-жовтень 2016 р. [7]

№ з/п	Вид діяльності	Обсяг реалізованої промислової продукції, млн грн
1	Промисловість	1387622,1
2	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	181586,7
3	Переробна промисловість	910006,7
4	Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	301673,1
5	Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	244237,8
6	Машинобудування, крім ремонту та монтажу машин і устаткування	90981,7
7	Виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	74105,2
8	Виготовлення виробів із деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність	49713,7
9	Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	46981,1
10	Виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	46596,9
11	Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	19747,5
12	Виробництво електричного устаткування	18890,8
13	Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	13294,7
14	Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	280714,5
15	Водопостачання, каналізація, поводження з відходами	15314,2

Таблиця 5  
АВС-аналіз промислової продукції за основними видами діяльності

№ з/п	Вид діяльності	Обсяг реалізованої промислової продукції, млн грн	Питома вага в загальному випуску, у %	Питома вага нарастаючим підсумком	Група АВС-аналізу
1	Переробна промисловість	910006,7	39,67 %	39,67 %	А
2	Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	301673,1	13,15 %	52,82 %	
3	Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	280714,5	12,24 %	65,06 %	
4	Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	244237,8	10,65 %	75,71 %	
5	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	181586,7	7,92 %	83,62 %	В
6	Машинобудування, крім ремонту та монтажу машин і устаткування	90981,7	3,97 %	87,59 %	
7	Виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	74105,2	3,23 %	90,82 %	
8	Виготовлення виробів із деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність	49713,7	2,17 %	92,99 %	
9	Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	46981,1	2,05 %	95,04 %	С
10	Виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	46596,9	2,03 %	97,07 %	
11	Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	19747,5	0,86 %	97,93 %	
12	Виробництво електричного устаткування	18890,8	0,82 %	98,75 %	
13	Водопостачання, каналізація, поводження з відходами	15314,2	0,67 %	99,42 %	
14	Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	13294,7	0,58 %	100,00 %	

З метою виявлення найбільш привабливих та перспективних галузей української промисловості було проведено ABC-аналіз, що дозволило класифікувати такі види діяльності на три групи – А, В та С для того, щоб виявити в яких галузях потрібно насамперед проводити заходи з технічного переоснащення підприємств та в які саме види діяльності слід спрямовувати інвестиції для їх подальшого розвитку та збільшення конкурентоспроможності промислової продукції (таблиця 5).

Графічно результати аналізу зображені на рис. 4.

Проведений аналіз дозволив виявити найбільш прибуткову промислову продукцію за видами діяльності. Ці галузі представлені в групі А серед яких виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів, металургійне виробництво, добувна промис-

ловість? розроблення кар'єрів та постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря. Саме на цій групі промисловості необхідно сконцентрувати увагу для проведення технічного переоснащення підприємств для того, щоб значно збільшити рівень конкурентоспроможності промислової продукції України. До групи В потрапили машинобудування, виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції, виробництво хімічних речовин і хімічної продукції, виготовлення виробів із деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність, які мають значний потенціал і в майбутньому можуть перейти в категорію А.

Група С охоплює виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення, фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів, виробництво електрич-

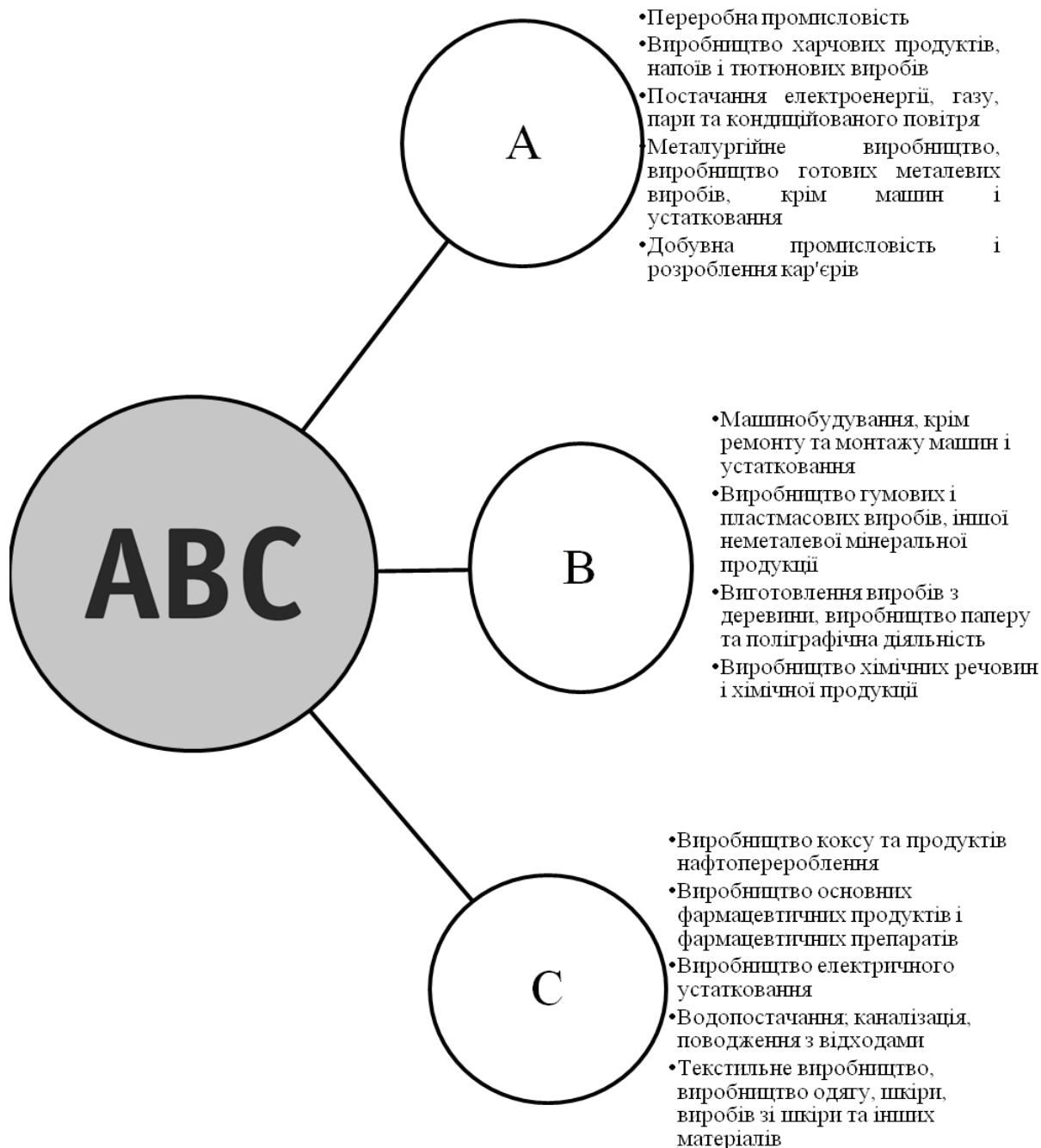


Рис. 4. Результати розподілу промислової продукції за видами діяльності

Джерело: розроблено авторами

ного устаткування, водопостачання; каналізацію, поводження з відходами, текстильне виробництво.

Ці види діяльності, на жаль, мають незначну питому вагу в загальному обсязі промислової продукції. Потрібно на державному рівні визначити причини низької ефективності цих сфер діяльності, з огляду розгляду яких прийняти стратегічні рішення щодо їх подальшого розвитку.

У нинішніх умовах турбулентності ринку значна кількість промислових підприємств виявилися неконкурентоспроможними і були закриті. Однак ще функціонують підприємства на балансі яких числяться цехи, будівлі та споруди, на багатьох із яких ще працює кваліфікований персонал. Тому висувається завдання не стільки будівництва нових заводів, здатних випускати конкурентоспроможну продукцію, скільки технологічного переозброєння старих.

**Висновки.** Отже, враховуючи високий рівень зносу обладнання вітчизняних підприємств, нагальним постає питання повного технічного переоснащення, що зумовлюється фізичною та моральною зношеністю обладнання. Одним із найбільш важливих завдань управління промисловими підприємствами в умовах турбулентного розвитку економічної системи України є застосування механізмів технічного оновлення інноваційного типу. Впровадження інновацій можна назвати необхідною умовою розвитку виробництва, підвищення якості продукції та зростання виробничих можливостей підприємства. Тому постійне покращення якості з використанням інноваційних технологій повинно стати пріоритетним напрямом розвитку сучасних національних підприємств.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Карпінська Г. Поетапно-структурований підхід до діагностування, реструктуризації та модернізації підприємства / Г. Карпінська // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – 2016. – № 3. – С. 55–70.
2. Кучерук Г. Напрямки технологічного оновлення промислових підприємств / Г. Кучерук // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2016. – № 1(15). – С. 30–34.
3. Єлець О. Роль технічного переоснащення в діяльності підприємства / О. Єлець, С. Рибченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia\\_8\\_140.pdf](http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_8_140.pdf).
4. Більботенко І. Організація заходів технічного переоснащення виробництва в сучасних умовах / І. Більботенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eprints.ksame.kharkov.ua/2860/>.
5. Економіка підприємства : Підручник для вузів / С. Покропивний, С. Клименко, Г. Швиданенко, М. Грецак. – Київ : КНЕУ, 2001. – 526 с.
6. Технологічна модернізація промисловості України / За ред. д. е. н. Л. Федулової. – К. : Інститут економіки і прогнозування, 2008. – 472 с.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
8. Амоша О. Організаційно-економічні механізми активізації інноваційної діяльності в Україні / О. Амоша [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/3103/st\\_31\\_2.pdf?sequence=1](http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/3103/st_31_2.pdf?sequence=1).
9. Безугла Д. Модель ефективності системного процесу технічного переоснащення виробництва / Д. Безугла // Економіка і управління підприємством. – 2015. – № 5/5 (25). – С. 25–31.
10. Гейць В. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / В. Гейць. – К. : НАН України, 2015. – 336 с.
11. Гриньова В. Організація виробництва : Підручник / В. Гриньова, М. Салун. – К. : Знання, 2009. – 582 с.
12. Ковалев А. Управление реструктуризацией предприятия / А. Ковалев. – К. : АВРИО, 2006. – 367 с.
13. Петрович Й. Модернізація промислових підприємств як передумова їх ефективного розвитку / Й. Петрович // Національний університет «Львівська політехніка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua>.
14. Попадинець Н. Модернізація промисловості як передумова перспективного розвитку внутрішнього ринку України / Н. Попадинець // Економіка промисловості. – 2012. – № 1–2(57–58). – С. 50–58.
15. Резниченко А. Формирование стратегии технологической модернизации региональных промышленных комплексов Украины / А. Резниченко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 2. – С. 142–149.
16. Стратегія сталого розвитку «Україна–2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
17. Шкробот М. Модернізація як необхідна умова економічної відбудови промислових підприємств / М. Шкробот // Ефективна економіка. – Херсон. – 2012. – № 3(40). – С. 259–263.



УДК 334.732.6

**Єременко Д.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку та оподаткування  
Таврійського державного агротехнологічного університету*

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ СІМЕЙНО-ТРУДОВОГО ТИПУ

Стаття присвячена аналізу теоретичних та методичних підходів щодо оцінки рівня конкурентоспроможності фермерських господарств. Обґрунтовано необхідність урахування сімейно-трудоного способу функціонування під час оцінки результативності економічної діяльності. Запропоновано блок-схему оцінки конкурентоспроможності фермерських господарств, беручи до уваги їхню соціально-економічну будову.

**Ключові слова:** фермерське господарство, конкурентоспроможність, методика оцінки, сімейно-трудоное господарство, методологія, аграрне виробництво.

### **Єременко Д.В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ СЕМЕЙНО-ТРУДОВОГО ТИПА**

Стаття посвящена аналізу теоретических и методических подходов к оценке уровня конкурентоспособности фермерских хозяйств. Обоснована необходимость учета семейно-трудоного способа функционирования при оценке результативности экономической деятельности. Предложено блок-схему оценки конкурентоспособности фермерских хозяйств, принимая во внимание их социально-экономическую структуру.

**Ключевые слова:** фермерское хозяйство, конкурентоспособность, методика оценки, семейно-трудоное хозяйство, методология, аграрное производство.

### **Yeremenko D.V. PRINCIPLES THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS OF FAMILY FARMS AND LABOR TYPE**

The article analyzes the theoretical and methodological approaches to the evaluation of the farms. The necessity of taking into account family labor mode of operation in assessing the impact of economic activity. A block diagram of assessing the competitiveness of farms, taking into account their socio-economic structure.

**Keywords:** farm competitiveness, methods of evaluation, working family farm, methodology, agricultural production.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку вітчизняного аграрного сектору набувають особливого значення питання забезпечення конкурентоспроможного функціонування суб'єктів малого аграрного підприємництва, зокрема фермерських господарств. Це обумовлено зростання ролі представників цього сегменту аграрного виробництва як у питаннях продовольчого забезпечення, так і процесах, пов'язаних із розбудовою сільських територій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання розвитку вітчизняного аграрного підприємництва знайшли своє відображення в працях О.Ю. Лупенка [5], М.Й. Маліка [7], П.Т. Саблука [6] та ін. Проблематику конкурентоспроможного функціонування фермерських господарств розглядали у своїх роботах В.К. Збарський [1; 2], О.В. Чайнов [8], Т.І. Яворської [9] та ін.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є вивчення теоретичних та методичних аспектів оцінки рівня конкурентоспроможності фермерських господарств, виходячи із специфіки їхньої організаційної соціально-економічної будови.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналізуючи методичні підходи щодо оцінки конкурентоспроможності фермерських господарств, необхідно відзначити певний подвійний характер такого процесу, що обумовлений неоднозначною соціально-економічною природою суб'єкта аграрного виробництва, його принциповими відмінностями по відношенню до інших видів сільськогосподарських підприємств. Поєднання необхідності відповідати загальним стандартам підприємницької структури (самоокупність затрат, самофінансування, використання залучених ресурсів згідно вимог чинного законодавства тощо) та виконання соціальних зобов'язань перед членами фермерського господарства, що входять до домо-

господарств-засновників (задоволення споживчих, культурних та інших потреб, підтримання добробуту домогосподарства на прийнятному рівні) має бути врахованим у процесі оцінки ступеня пристосованості цієї складової аграрного підприємництва до стандартів агресивного конкурентного середовища.

Окремо слід відзначити необхідність аналізу перспектив фермерських господарств як організаційно-правового сегменту системи сільськогосподарського виробництва, порівняно із іншими сільськогосподарськими підприємствами, а також господарствами населення, що за сучасних умов відіграють надзвичайно важливу роль у формуванні вітчизняного продовольчого ринку.

1. Зовнішні показники. Передбачають оцінку конкурентоспроможності фермерського господарства як організаційно-правової групи на рівні регіону чи в загальнонаціональному масштабі. Метою аналізу є визначення потенційних можливостей фермерства як суб'єкта товарного виробництва, виходячи з характеру і напрямів економічної діяльності.

1.1. Загальноекономічні показники. Відображають рівень ефективності використання ресурсної бази в процесі виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції (собівартість, продуктивність праці, урожайність, товарність, рентабельність продукції тощо). Такі показники є базовими для визначення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва у фермерських господарствах.

1.2. Показники, що відображають можливості конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств як єдиної підприємницької структури в системі товарного сільськогосподарського виробництва. До них слід віднести ступінь диверсифікації економічної діяльності, питому вагу у структурі виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції,

динаміку структури каналів її реалізації, потенційні можливості задоволення продовольчих потреб місцевого населення, а також вектор реалізації (експорт за межі регіону чи концентрація на ньому).

2. Внутрішні показники. Відображають рівень конкурентоспроможності конкретного фермерського господарства як самостійної соціально-економічної одиниці, ефективне функціонування якої має забезпечуватися, зокрема за рахунок самовідтворення ресурсної бази.

2.1. Виробничо-економічні показники. Характеризують результативність економічної діяльності фермерського господарства як у масштабі окремих галузей, так і загалом як підприємницької одиниці, ступінь ефективності використання власних та залучених матеріальних земельних, трудових та фінансових ресурсів у зазначених аспектах.

2.2. Соціально-організаційні показники. Відображають ступінь привабливості фермерського господарства для його членів як об'єкта застосування власної підприємницької активності, дають можливість оцінити перспективи функціонування такої структури на сімейно-трудових засадах, що є, на нашу думку, основою для подальшого розвитку вітчизняного села. До зазначених показників слід віднести співвідношення доходів членів фермерського господарства із відповідними показниками в масштабі регіону, співвідношення грошових доходів та обсягів затрат фізичної праці, ступінь впливу результатів економічної діяльності фермерського господарства як підприємницької структури на бюджет домогосподарств-засновників як соціальних одиниць.

Специфіка методики оцінки ступеня конкурентоспроможності фермерських господарств, які функціонують на засадах залучення переважно власної праці, обумовлена специфікою мотиваційної системи працівників такої підприємницької структури, оскільки основною причиною участі в економічній діяльності є не отримання доходів у вигляді заробітної плати, а максимізація грошових надходжень із зростання добробуту самого господарства і його членів як єдиної соціально-економічної спільноти. У цьому аспекті необхідно, на нашу думку, чітко розмежувати сутність та принципи діяльності формальних та фактичних фермерських господарств, оскільки саме остання група сільгоспвиробників може бути основою розбудови сільських територій і визначальним фактором у процесі збереження вітчизняного села в

соціальному, економічному, адміністративному та культурному аспектах.

В основу диференційно-класифікаційних критеріїв оцінки фермерських господарств нами були закладені рівень товарності виробленої продукції, а також співвідношення (у грошовому виразі) власної та найманої праці в процесі економічної діяльності суб'єкта аграрного підприємництва (таблиця 1). Вказана цифрова диференціація показників товарності та питомої ваги найманої праці отримана емпіричним шляхом і її можна вважати лише загальним орієнтиром для оцінки соціально-економічної сутності, а також характеру основних принципів господарської діяльності в системі малого аграрного бізнесу.

Розглядаючи в якості критеріїв результативності одночасно рівень товарності та відсоток найманої праці, можливо не тільки чітко розмежувати формальні та фактичні фермерські господарства, а й визначити етап їхнього розвитку. Так, ситуація, за якою низький рівень товарності не дозволяє компенсувати господарству як підприємницькій структурі затрати на найману робочу силу (рівень товарності до 30% відсоток найманої праці – понад 30%), чітко характеризує стан економічного розвитку фермерського господарства як негативний, оскільки за таких умов його тривале функціонування є неможливим. Водночас сімейно-трудове фермерське господарство, яке, на нашу думку, має бути основою сільського соціуму, має можливість зберігати себе певний час як соціально-економічну одиницю навіть за умов, коли рівень товарності продукції не перевищуватиме 30%. Звичайно, така ситуація не є нормальною, а природним рівнем товарності сільськогосподарського виробництва є для таких підприємницьких структур значення від 60% і більше.

Це дозволяє не тільки здійснювати виробничий процес на засадах розширеного відтворення, а й задовольняти продовольчі потреби членів домогосподарства, що є однією з функцій організаційно-правових одиниць даного типу. Таким чином, ми вважаємо, що оцінка конкурентоспроможності сімейно-трудового фермерського господарства має містити в собі як суто економічний, так і соціальний аспект такого питання. З метою комплексної оцінки рівня конкурентоспроможності фермерського господарства сімейно-трудового типу як соціально-економічної одиниці ми пропонуємо розраховувати економічну та

Таблиця 1

Класифікація фермерських господарств за товарно-трудовим підходом

Рівень товарності продукції	Відсоток найманої праці		
	До 30	30–60	Понад 60
До 30	Господарство на стадії формування як підприємницької одиниці, характер виробництва переважно споживчий, наймана праця використовується для сезонних фізично виснажливих робіт	Економічна діяльність господарства характеризується негативними тенденціями, тип господарства – перехідний від сімейно-трудового до приватної підприємницької структури	Господарство фактично є приватним сільськогосподарським підприємством, економічна діяльність знаходиться в кризовому стані
30–60	Сімейно-трудове фермерське господарство на стадії становлення та розвитку, наймана праця використовується для виконання окремих чітко визначених видів робіт	Господарство на стадії трансформації від сімейно-трудового до приватного сільськогосподарського підприємства, наймана праця застосовується на постійній основі	Фактично приватне сільськогосподарське підприємство, активне використання засобів механізації та можливе застосування засобів автоматизації праці, залучення земельних площ на засадах оренди
Понад 60	Класичне сімейне фермерське господарство, базується на праці членів родини, активно застосовуються засоби механізації, можливість застосування орендованих сільськогосподарських земель		

Джерело: дослідження автора

соціальну конкурентоспроможність як складові відповідні загального показника.

1. Економічна конкурентоспроможність містить у собі складові:

1.1. Рівень ефективності затрат ресурсів на виробництві продукції (техніко-технологічний, організаційний та інформаційно-інноваційний аспекти розвитку).

1.2. Ефективність організації збуту (логістика, вибір продукції, оцінка ринкової кон'юнктури).

2. Соціальна конкурентоспроможність відображає привабливість фермерського господарства як подальшого напрямку трудової діяльності для членів домогосподарств, що є основою конкретного суб'єкта аграрного підприємництва.

2.1. Ступінь задоволення потреб членів фермерського господарства, які не є найманими працівниками.

2.2. Відповідність обсягів затраченої праці (насамперед фізичної) та її граничної корисності.

2.3. Рівень соціальної відповідальності під час здійснення господарської діяльності (екологічні питання, участь у вирішенні соціально-економічних проблем сільської громади та регіону загалом тощо).

Для оцінки рівня економічної конкурентоспроможності фермерського господарства як підприємницької одиниці пропонується використовувати наступну формулу:

$$I_{ек} = \sum (P_n \times P_t \times K_c), \quad (1)$$

де  $I_{ек}$  – індекс економічної конкурентоспроможності фермерського господарства;

$P_n$  – рентабельність  $i$ -го виду продукції;

$P_t$  – рівень товарності  $i$ -го виду продукції;

$K_c$  – коефіцієнт спеціалізації  $i$ -го виду продукції, який обчислюється як питома вага в загальному обсязі товарної продукції.

Беручи до уваги необхідність відшкодування затрат праці членів фермерського господарства, які формально не отримують заробітної плати, оскільки складають єдину соціальну спільноту, в процесі обчислення загальної суми затрат на виробництво та реалізацію продукції фермерського господарства пропонується використовувати показник умовної заробітної плати (Зплу). Такий показник можливо розраховувати як за фактичними затратами живої праці членів фермерського господарства, виходячи з характеру робіт, що ними виконувалися. Водночас, враховуючи той факт, що члени-власники фермерської підприємницької одиниці є більш вільними у виборі напрямку самореалізації, а також необхідність стимулювання підприємницько активної частини сільського населення до подальшого проживання та економічної діяльності в сільській місцевості, доцільним є використання альтернативного показника «бажаний рівень доходу». Причиною цього, на нашу думку, є такі обставини:

1. Неможливість повністю компенсувати затрати праці членів-власників фермерського господарства відповідно до норм чинного законодавства.

2. Відсутність належної мотивації для фермера щодо офіційного оформлення відшкодування затрат праці членів-власників у формі заробітної плати (інфляція, необхідність оформлення додаткової звітності та ін.).

3. Необхідність забезпечення чіткого розуміння для членів-власників факту детермінального взаємозв'язку між активною участю в економічній діяльності господарства та зростанням власного добробуту.

Специфіка цього підходу полягає в тому, що запропонована методика має бути тісно пов'язана із відповідними порівняльними показниками, а саме: середній рівень заробітної плати в регіоні загалом та за окремими галузевими напрямками зокрема, середньорегіональний рівень доходу на 1 особу, рівень інфляції тощо. Основна мета полягає в обґрунтуванні для членів-власників фермерського господарства доцільності подальшої участі в його діяльності як оптимального способу застосування власного фізичного та інтелектуального потенціалу.

На нашу думку, врахування необхідності відшкодування затрат фізичної праці є не тільки обов'язковим для оцінки перспектив конкурентоспроможного функціонування фермерського господарства, що функціонує на сімейно-трудових засадах. Враховуючи той факт, що результативність трудової та економічної діяльності членів-учасників фермерського господарства визначальним чином впливає на життєдіяльність селянського домогосподарства, яке є ресурсною базою для цієї підприємницької структури, слід аналізувати характер відповідних взаємозв'язків між економічними, соціальними та демографічними процесами, оскільки, як уже відзначалося, саме сімейно-трудове фермерське господарство за сучасних умов є основою збереження вітчизняного села як адміністративно-територіальної одиниці.

У цьому аспекті для оцінки соціальної складової загального рівня конкурентоспроможності економічної діяльності фермерського господарства пропонується такі показники:

1. Питома вага грошового виразу товарної продукції в загальному бюджеті родини. Особливу увагу слід приділити в цьому зв'язку співвідношенню сільськогосподарської та несільськогосподарської продукції, а також послугам, що надаються фермерським господарством клієнтам.

2. Динаміка грошової участі фермерського господарства в регіональних соціально-економічних проєктах. Доцільно розглядати не лише абсолютні чи відносні показники приросту фінансування, але й брати до уваги динаміку доходів самого фермерського господарства.

Індекс соціальної конкурентоспроможності фермерського господарства пропонується розраховувати за формулою:

$$I_{ск} = \sum B_{прі} + \sum C_{прі}, \quad (2)$$

де  $I_{ск}$  – індекс соціальної конкурентоспроможності фермерського господарства;

$B_{прі}$  – питома вага  $i$ -го виду товарної продукції в загальному обсязі сімейного бюджету;

$C_{прі}$  – співвідношення розміру  $i$ -го виду спонсорської допомоги та загального обсягу сімейного бюджету.

Загальний показник конкурентоспроможності фермерського господарства розраховуватимуть за формулою:

$$I_{зк} = I_{ек} + I_{ск}, \quad (3)$$

де  $I_{зк}$  – індекс загальної конкурентоспроможності фермерського господарства.

Зазначений підхід відображає блок-схема методики дослідження конкурентоспроможності фермерського господарства (рис. 1). Вона передбачає одночасне врахування економічного та соціального аспектів такого питання.

Останній факт обумовлений необхідністю забезпечення ефективного функціонування сімейно-трудового фермерського господарства як самовідтворювальної одиниці, що можливе лише за рахунок

створення сприятливих умов життєдіяльності всіх членів домогосподарства, що містить у собі наявність елементів інфраструктурного, соціокультурного характеру, які забезпечують задоволення відповідних нематеріальних потреб та сприятимуть призупиненню відтоку соціально активної частини сільського населення в місто.

Окремо слід відзначити необхідність урахування перспектив інтеграції сімейно-трудова підприємницьких структур у вирішення проблем функціонування сільського соціуму шляхом створення відповідних структур, у межах яких відбувається консолідація наявного ресурсного потенціалу (зокрема, фінансових та матеріальних ресурсів).

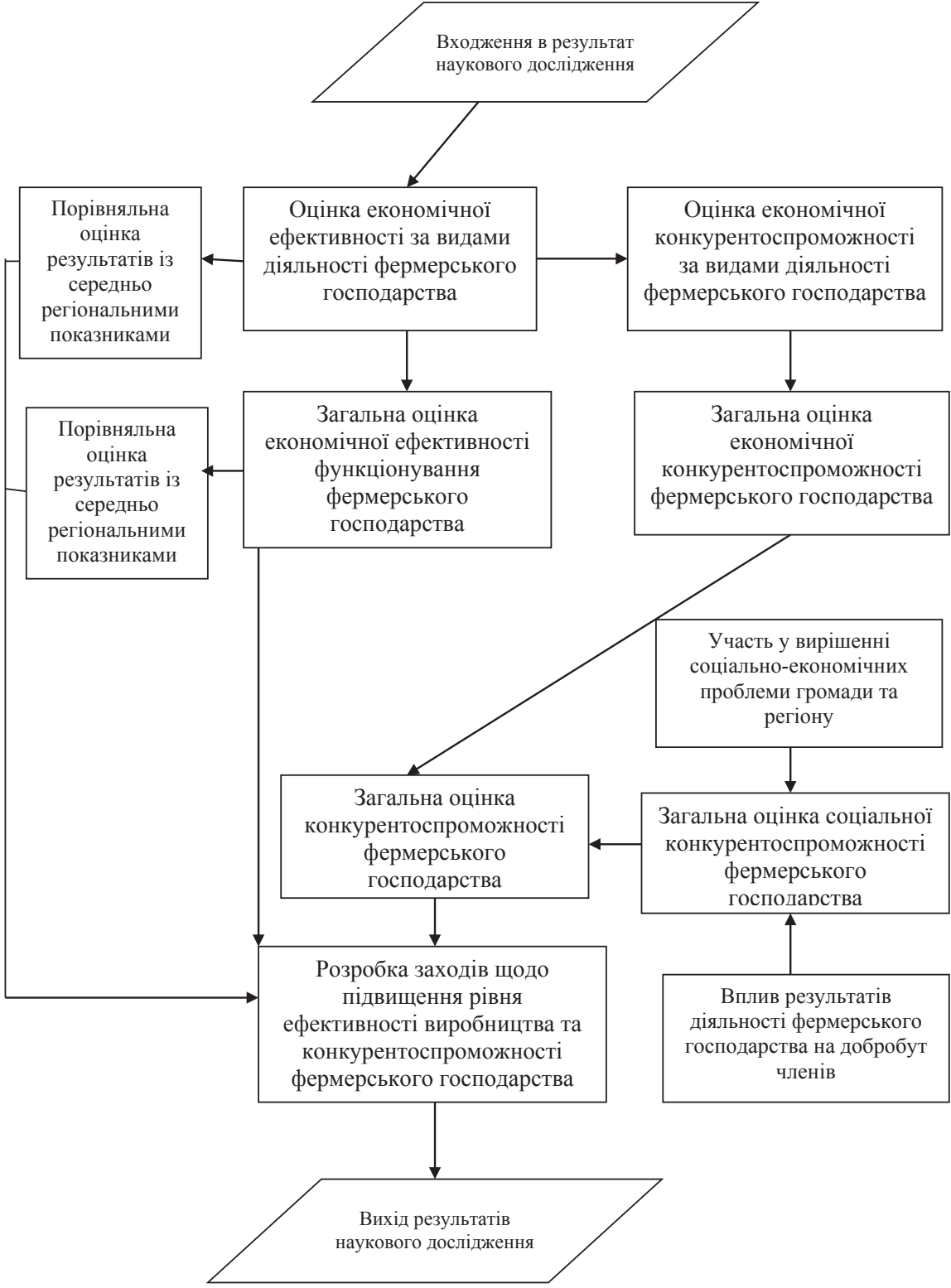


Рис. 1. Блок-схема оцінки конкурентоспроможності фермерського господарства

Джерело: розробка автора



У цьому зв'язку особлива роль має відводитися активізації процесів кооперативного будівництва, що може позитивно позначитися як на процесі розбудови сільських територій, так і підвищить рівень конкурентоспроможності фермерського господарства.

Висновки. Отже, аналіз рівня конкурентоспроможності фермерських господарств має враховувати їхню соціально-економічну природу. Автором запропоновано класифікацію показників конкурентоспроможності фермерських господарств сімейно-трудового типу, виходячи з вектору впливу відповідних факторів та подвійної соціально-економічної природи функціонування фермерських господарств. Для оцінки рівня соціальної та економічної конкурентоспроможності фермерських господарств сімейно-трудового типу доцільно використовувати індексний підхід. Вказується на необхідність створення належних умов для конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств як соціально-економічного, так і інфраструктурного характеру.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Збарський В.К. Сутність поняття «стратегія розвитку» малого підприємства / В.К. Збарський // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Сер. : Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2013. – Вип. 181(6). – С. 36–45.
2. Збарський В.К. Удосконалення інноваційної підприємницької діяльності в аграрній сфері України / В.К. Збарський, М.Ф. Бабієнко // Вісник аграрної науки. – 2014. – № 9. – С. 54–60.
3. Кальченко С.В. Розвиток особистих селянських господарств в умовах системних трансформацій аграрного сектору : монографія / С.В. Кальченко. – Мелітополь : «Люкс», 2014. – 408 с.
4. Малік М.І. Перспективи розвитку підприємницької діяльності на сільських територіях України / М.І. Малік, Л.В. Забуранна // Економіка АПК. – 2015. – № 8. – С. 5–14.
5. Методичні рекомендації з організації сімейних ферм в Україні (на прикладі ферм з виробництва молока) / [Ю.О. Лупенко, М.І. Малік, М.І. Кісіль та ін.]. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2014. – 60 с.
6. Саблук П.Т. Результати і проблеми реформування сільського господарства України / П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – С. 26.
7. Стратегічні напрями сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року / [Ю.О. Лупенко, М.І. Малік, О.Г. Булавка та ін.]; за ред. Ю.О. Лупенка та О.Г. Булавки. – К. : ННЦ ІАЕ, 2013. – 74 с.
8. Чаянов А.В. Природа крестьянского хозяйства и земельный режим / А.В. Чаянов // Труды Всерос. съезда Лиги аграрных реформ. – М., 1918. – С. 4–5.
9. Яворська Т.І. Малий бізнес у сільському господарстві : теорія і практика : монографія / Т.І. Яворська. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 386 с.

УДК 330.4:005.336.4

Іванова В.Б.

асистент кафедри

економічної кібернетики і управління економічною безпекою  
Харківського національного університету радіоелектроніки

## ДОСЛІДЖЕННЯ ФРАКТАЛЬНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ ПОКАЗНИКА ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У статті досліджено фрактальні властивості показника інноваційної активності промислових підприємств України. Виявлено «ківшеподібність» його поведінки. За допомогою R/S-аналізу доведено відсутність впливу випадкових чинників. Встановлено факти фрактальної трендовості і пластичності. За умови зменшення розміру інтервалу аналізу з 19 до 15 років (1996–2015 до 2001–2015 рр.) показник Херста збільшувався поступово. Потім – хвилеподібно.

**Ключові слова:** інноваційний ківш, фрактал, показник Херста, фрактальна поведінка, інноваційна активність.

### Иванова В.Б. ИССЛЕДОВАНИЕ ФРАКТАЛЬНЫХ СВОЙСТВ ПОКАЗАТЕЛЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

В статье исследованы фрактальные свойства показателя инновационной активности промышленных предприятий Украины. Обнаружена «ковшеподобность» его поведения. С помощью R/S-анализа доказано отсутствие влияния случайных факторов. Установлены факты фрактальной трендовости и пластичности. При уменьшении размера интервала анализа с 19 до 15 лет (1996–2015 до 2001–2015 гг.) показатель Херста увеличивался постепенно. Потом – волнообразно.

**Ключевые слова:** инновационный «ковш», фрактал, показатель Херста, фрактальное поведение, инновационная активность.

### Ivanova V.B. STUDY OF FRACTAL PROPERTIES OF INDICATORS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES' INNOVATIVE ACTIVITY IN UKRAINE

The article is devoted to the study of the fractal properties of factor of innovative activity of Ukrainian enterprises. The factor' "concave shaped" behavior was detected. The absence of the influence of random factors was proved with the help of R/S-analysis. The facts of fractal trends and plasticity were found. When reducing the size of the analyzed interval from 19 to 15 years (1996–2015 to 2001–2015) Hurst coefficient increased gradually and then wavy.

**Keywords:** innovative "concave", fractal, Hurst coefficient, fractal behavior, innovative activity.

**Постановка проблеми.** Протиріччя між наявністю значного інтелектуального потенціалу і труднощами використання інноваційної складової в забезпеченні необхідного рівня економічного розвитку України є рушійним важелем, який необхідно застосувати до реалій української економіки. Дослідження фрактальних властивостей інноваційного ринку України є актуальною проблемою, вирішення якої дозволить визначити реальний стан економіки і можливі напрями його покращення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема з'ясування фрактальних особливостей ринку інновацій розкрита не досить повно [1; 2; 3]. Багатовекторність досліджень інвестиційно-інноваційної діяльності у просторі і часі потребує залучення адекватного інструментарію [4]. Одним із перспективних є інструментарій фрактального аналізу [2; 5].

Ю. Барташевська й А. Яворська розглядають теоретичні та практичні аспекти застосування фрактального аналізу як одного з основних методів аналізу фінансових ринків у періоди інтенсивних коливань ринку [6]. Розглянуто можливості застосування фрактального аналізу, основні методи дослідження та алгоритм R/S-аналізу. Розраховано показник Херста для досліджуваних підприємств та зроблено висновки про ризикованість їхніх активів.

Г. Тур і О. Трунова аналізують проблему використання сучасних методів аналізу ринкової динаміки [7]. Зокрема, визначено, що жоден із них не може врахувати таку властивість ринку, як самоорганізація. Обґрунтовано вибір теорії фракталів для вирішення цієї проблеми, акцентовано увагу на тому, що метод фрактального аналізу доцільно застосовувати в дослідженнях, прогнозуванні та оцінці ступеня стабільності економічних систем. Безпосередньо розглянута методика використання фрактального ана-

лізу для визначення трендових характеристик економічних показників. Наведено алгоритми розрахунку показника Херста для динамічних рядів із різною розмірністю для невеликих масивів даних, а саме нормованого розмаху (R/S-аналіз). Для випадку, коли обсяг вибірки становить значну величину, пропонують використовувати модифікацію алгоритму розрахунку показника Херста. Залежно від діапазону, до якого належать значення показника Херста, виділено три основні ознаки часового ряду. Для характеристики динаміки розглянуто такі властивості, як персистентність, антиперсистентність, циклічність. Запропоновані найперспективніші, з погляду прикладних досліджень в економіці, сучасні математичні моделі фракталів, статична – Мандельброта та динамічна – Джулії [7, с. 255–256].

І. Чайковська аналізує часові ряди впровадження інновацій на промислових підприємствах (на прикладі Хмельницької області) [2]. За допомогою R/S-аналізу та критерію Херста визначено класифікацію часових рядів. Виявлено основні тенденції розвитку інноваційних процесів і здійснено прогноз інноваційної діяльності підприємств [2, с. 65–68].

В. Дубницький пропонує спосіб визначення мінімальної довжини ряду спостережень, необхідного для обчислення показника Херста, та визначення на цій основі методу прогнозування вартості цінних паперів [8].

Узагальнювальним розповсюдженням фрактальних методів присвячена стаття Б. Новікової [9]. Вона наголошує про необхідність створення фрактальних виробничих систем. Це є головним доказом на користь використання фрактального підходу під час вирішення завдань формування інноваційних систем і кластерів у масштабах підприємства, бізнес-групи, кластера і регіону, оскільки створена у форматі

фрактальної економічно-мінімальної виробничої системи, може розвиватися як інноваційно-орієнтована і забезпечувати тим самим відтворення відпрацьованих у ній інноваційних практик у виробничих системах вищого рівня [9, с. 163].

**Метою статті** є виявлення особливостей фрактальної поведінки показника інноваційної активності промислових підприємств України.

**Виклад основного матеріалу.** Ринок інновацій, за означенням С. Светуцького і Р. Ішутіна, це ринок на якому первинний товар у формі ідеї про нововведення в ході просування від власника товару до його кінцевого споживача змінює свою форму, набуваючи нових споживчих властивостей і матеріалізуючись у продукт, придатний до використання у виробництві [10]. Наведене визначення має маркетингові риси, може бути розкрито і доповнене відповідно до мети дослідження.

Принципова відмінність ринку інновацій від інших ринків полягає в тому, що сам товар на кожному етапі ринкових взаємодій зазнає змін за формою і за змістом. Тому, розглядаючи роль кожного учасника ринку інновацій, необхідно мати на увазі цю обставину.

Ринок інновацій починається з нової ідеї, яка націлена на поліпшення деякого процесу або об'єкту – предмета людської діяльності. Опускаючи все різноманіття видів інноваційних ідей, можна обмежитися лише тим, що в кожній ідеї є автор, що добре розбирається в проблемах відповідної галузі людської діяльності, на вдосконалення якої і направлено його пропозицію.

Нова ідея, якою б геніальною вона не була, так і залишиться ідеєю, якщо вона не буде вміщена до господарського обігу, що перетворює її на кінцевий продукт. Ідея, що є формою матерії, належить до її інформаційного зображення. Інформація, як відомо, може бути зафіксована в певних кодах. У господарській діяльності інформація про нововведення фіксується у вигляді спеціального свідчення або патенту, що закріплює право власності автора ідеї на цю ідею. Саме в цей момент і виникає інновація як товар. Необхідно мати на увазі, що в процесі перетворення інновації в товар безпосередню участь беруть підприємства.

Уявлення про фрактал, як форму опису економічних явищ, реалізацій економічних відносин, що відбуваються в економічному просторі й економічному часі, слід зосередити на властивостях самоподібності (масштабно-інваріантності, автототальності), тобто влаштованості їх частин як цілого. Наприклад, наявність (свого) інноваційного «квіша» для кожного періоду правління відповідної влади (впро-

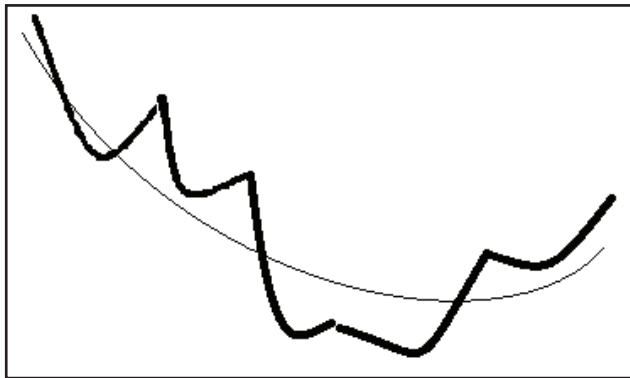


Рис. 1. «Квішоподібність» інноваційного розвитку

Джерело: авторська розробка

довж 5–6 років) і формування (великого) інноваційного «квіша» (інтервалом 25–30 років) виявляються характерними для України (рис. 1).

Фрактали повторюються за формою, з'єднуються разом, утворюючи при цьому фрактали більш складної форми, які утворюють моделі ще більшого порядку [3, с. 23].

Замість традиційних координат (абсцис і ординат) можлива побудова фрактальних діаграм, які представляють загальну конкурентну й інноваційну поведінку суб'єктів ринку, а не показують її абсолютне значення в певний момент часу. Це і є її головною перевагою. На відміну від традиційно використовуваних в економіці лінійних математичних моделей, фрактальні моделі є нелінійними [3, с. 25].

Самоподібність – це перша фрактальна властивість економічного об'єкту.

Друга властивість – зв'язок (кількісних) фрактальних залежностей за степеневим законом. Наприклад,

$$\frac{R_n}{S_n} \sim cn^H, \quad (1)$$

де  $R_n$  – величина розмаху;

$S_n$  – емпіричне стандартне відхилення;

$c$  – деяка константа;

$H$  – показник Херста (Hurst);

$n$  – кількість послідовних років;

« $\sim$ » – символ еквівалентності [11, с. 272].

Фрактальні залежності діють в умовах просторового тривимірного (трирівневого) масштабу: масштаб підприємства, масштаб регіону (області, великого міста, території), масштаб країни.

Найбільш поширені об'єкти дослідження фрактального аналізу – це процеси, пов'язані з цінними паперами, акціями, фінансовими потоками і т. д. [2; 12; 6].

Наявність великого інноваційного «квіша» і декількох малих інноваційних «квішів» показника активності інноваційної діяльності підприємств України, емпірично підтверджується (рис. 2) та наводить на думку про можливість прояви властивості самоподібності (автототальності) чинника. Слід зауважити, що на відміну від «точних» математичних формулювань і «ідеальних» фізичних уявлень, які використовують дослідники фрактальної геометрії [2, с. 13], в ситуації з процесами інноваційної діяльності застосування до них фрактального аналізу можливе, але пов'язане з низкою особливостей

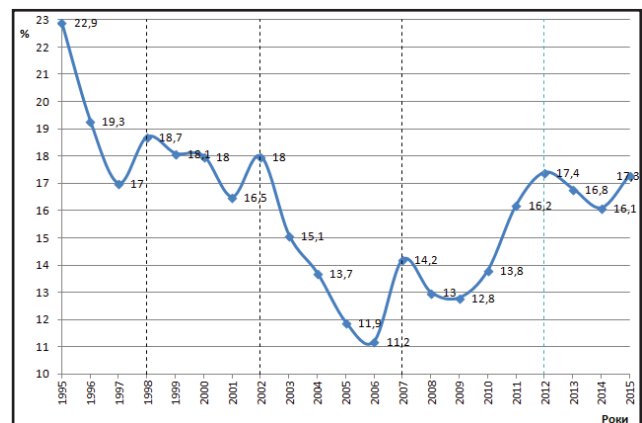


Рис. 2. Представлення активності інноваційної діяльності промислових підприємств у вигляді великого інноваційного «квіша» як сукупності п'яти малих «квішів» з урахуванням відповідних інтервалів політико-економічного управління

Джерело: побудовано автором на основі даних [17]

[2; 14, с. 227–235]. По-перше, досліджуються реалізації інноваційного процесу у вигляді одного часового ряду. По друге, інноваційні «ківші» мають лише загальні риси і відрізняються за формою та розмірами. По-третє, особливістю процесу активності інноваційної діяльності підприємств України (і не тільки) є явне сполучення впливу світової кризи і зміни політичної влади на економіку України, яке проявилось в обертанні контуру малого інноваційного «ківша» на 1800 на суміжних інтервалах часу [2002–2007 рр.], [2007–2012 рр.] (рис. 2).

Досить перспективним у дослідженні властивостей інноваційної діяльності є застосування показника Херста, як чинника, окремі значення якого відповідають за випадковий, стохастичний (непередбачуваний) характер поведінки значень висхідного часового ряду, а інші – за невідповідний.

Скористаємося версією алгоритму розрахунку показника Херста, в якій «нижній кінець» інтервалу дослідження рухомий [15; 16, с. 18–20].

Позначимо часовий ряд показника інноваційної активності підприємств України як  $y(t)$ ,  $t = t_0, \dots, t_n$ , де  $y(t)$  – питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %;  $t_0$  – початковий момент часу (1995 р.);  $t_n$  – кінцевий момент часу (2015 р.). Важливість детального зазначення одиниць виміру пояснюється тим, що в них проявляється специфіка вимірювання. На відміну від фінансових часових рядів, під час дослідження яких попередньо пропонується перетворення типу  $y(t) \rightarrow \ln(y(t+1)/y(t))$  або  $y(t) \rightarrow y(t+1) - y(t)$ , в нашому випадку ми не будемо користуватися ними.

Фактично алгоритм розкриває ланцюг перетворень від  $y(t)$  до співвідношення типу (1). Введемо ковзне середнє значень  $y(t)$  на кроці  $n$  за вибіркою довжини  $k$ :

$$\bar{y}(n, k) = \frac{1}{k} \sum_{i=n-k+1}^n y_i. \quad (2)$$

Розраховуємо розмах накопиченого відхилення від ковзного середнього для вибірки довжини  $k$ :

$$R(n, k) = \max_{j \leq n} \left( \sum_{i=n-k+1}^j (y(i) - \bar{y}(n, k)) \right) - \min_{j \leq n} \left( \sum_{i=n-k+1}^j (y(i) - \bar{y}(n, k)) \right). \quad (3)$$

Розраховуємо також ковзну дисперсію досліджуваного часового ряду за вибіркою довжини  $n$ :

$$\sigma_y^2(n, k) = \frac{1}{k} \sum_{i=n-k+1}^n (y(i) - \bar{y}(n, k))^2. \quad (4)$$

Розраховуємо логарифм відношення розмаху до похибки:

$$\xi(n, k) = \ln \left( \frac{R(n, k)}{\sigma_y(n, k)} \right). \quad (5)$$

Фіксуємо далі деяку мінімальну довжину вибірки  $k_0$  і максимальну довжину  $N$ , яка відповідає часовому горизонту аналізу. Процедура розрахунків (2–5) виконується для вибірок довжин  $k$  таких, що  $1 < k_0 \leq k \leq N$ .

Показник Херста  $H_N(n)$  за вибіркою довжини  $N$  на кроці  $n$  визначається як коефіцієнт регресії величини  $\xi(n, k)$  на логарифм довжини вибірки:

$$\xi(n, k) - \bar{\xi}_N(n) = H_N(n) \left( \ln(k) - \frac{\ln \left( \frac{N!}{(k_0 - 1)!} \right)}{N - k_0 + 1} \right) + \varepsilon(k), \quad (6)$$

$$\text{де } \bar{\xi}_N(n) = \frac{1}{N - k_0 + 1} \sum_{k=k_0}^N \xi(n, k);$$

$\varepsilon(k)$  – представляє залишок регресії.

Кут нахилу прямої регресії дорівнює показнику Херста для часового ряду. Таким чином, для  $k_0=2$  (мінімальна довжина вибірки), скориставшись формулами регресійного аналізу, отримуємо

$$H_N(n) = \frac{\sum_{k=2}^N (\xi(n, k) - \bar{\xi}_N(n)) \left( \ln k - \frac{\ln N!}{N-1} \right)}{\sum_{m=2}^N \left( \ln m - \frac{\ln N!}{N-1} \right)^2}. \quad (7)$$

Для достатньо великих  $N$  у співвідношенні (7) можливо використовувати більш компактний вираз

$$H_N(n) = \frac{1}{N} \sum_{k=1}^N (\xi(n, k) - \bar{\xi}_N(n)) \left( 1 + \ln \left( \frac{k}{N} \right) \right). \quad (8)$$

Як результат, у разі фіксованої довжини вибірки  $N=21$ , отримуємо сукупність показників Херста  $H(n)$  для чинника інноваційної активності підприємств України (рис. 3).

Аналіз послідовності показників Херста (рис. 3) з урахуванням таких їх властивостей як міра фрактальної структури і довгострокової пам'яті, надає можливість наступної інтерпретації. У нашому випадку лише одне значення добігло величини  $H(20)=0,42$ , яка менша за порогове значення показника Херста 0,5.

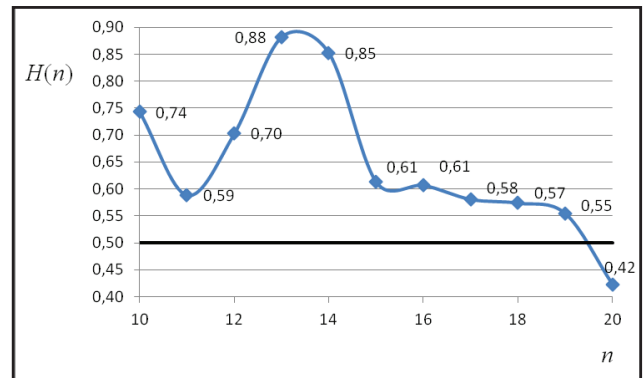


Рис. 3. Динаміка показника Херста  $H(n)$  залежно від довжини інтервалу дослідження  $n$

Джерело: розраховано автором на підставі значень рис. 2

Таким чином, якщо оцінювати інноваційну поведінку підприємств України за 20 років (із 1996 по 2015 рр.) на мові R/S-аналізу маємо: ефект фрактальності і можливі «важкі хвости» в розподілі змінної «інноваційна активність підприємств України», наявність антиперсистентності серії, тобто від'ємну кореляцію в змінах показника, рожевий шум із частими змінами напрямку руху показника. Усі інші значення показника Херста перевищують поріг (0,5), що знову підтверджує гіпотезу фрактальності показника, також можливі «важкі хвости» в розподілі змінної «інноваційна активність підприємств України», наявність персистентності серії, тобто позитивної кореляції в змінах показника, наявність чорного шуму, що є свідомством наявності трендів.

Результатом такої інтерпретації задовольнитися важко. Одразу відзначимо, що обсяг вибірки (21 спостереження) замалий. Але це – об'єктивний факт. Більше того, показник Херста «починає працювати», коли інтервал дослідження містить не менше трьох «ківшів», тобто не менше як десять років. Для змістовного аналізу інноваційної діяльності інтервал такої довжини можна вважати достатнім.

Ніяк не інтерпретується динаміка показника Херста. Можна лише зауважити, що має місце посту-



пове збільшення значень показника Херста з 0,55 до 0,61 за умови зменшення розміру інтервалу аналізу з 19 до 15 років (1996–2015 рр. до 2001–2015 рр.). Потім, починаючи з 2001 р. ( $H(15)=0,61$ ), маємо коливальну (приблизно одне коливання) динаміку поведінки показника Херста. Виникають питання щодо причин такої поведінки.

**Висновки.** Отже, виконані емпіричні дослідження свідчать про практичну відсутність впливу на інноваційну поведінку підприємств України за 20 років (з 1996 по 2015 рр.) випадкових чинників. Навпаки, це показує динаміка показника інноваційної поведінки підприємств України на графіку (рис. 2), мають місце факти фрактальної трендовості і пластичності. Перевірка гіпотези фрактальності ринка інновацій не повинна обмежуватися використанням одного показника. Наприклад, до складу показників, що відображають стан ринка інновацій, можуть бути віднесені: кількість працівників; обсяг реалізованої інноваційної продукції; обсяг витрат на інновації, конкурентоспроможність тощо.

Потребує розробки інструментарій, що дозволяє аналізувати форму інноваційних фракталів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Петрова І. Становлення ринку інновацій в контексті економічної безпеки України / І. Петрова // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2221>.
- Чайковська І. Фрактальний аналіз та тенденції розвитку інноваційних процесів на промислових підприємствах / І. Чайковська // Економічний часопис XXI. – 2014. – № 7–8(2). – С. 65–68.
- Інновації і маркетинг – рушійні сили економічного розвитку : [монографія] / за ред. С. Ілляшенка. – Суми : ТОВ Друкарський дім «Папірус», 2012. – 536 с.
- Інвестиційно-інноваційна діяльність : теорія, практика, досвід : [монографія] / М. Денисенко, Л. Михайлова, І. Грищенко, А. Гречан та ін. ; За ред. д. е. н., проф., акад. М. Денисенка, д. е. н., проф. Л. Михайлової. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2015. – 1050 с.
- Кроновер Р. Фракталы и хаос в динамических системах / Р. Кроновер. – М. : Постмаркет, 2000. – 352 с.
- Барташевська Ю. Фрактальний аналіз фінансових ринків: теоретичні та практичні аспекти застосування / Ю. Барташевська, А. Яворський // Європейський вектор економічного розвитку. – 2015. – № 1(18). – С. 7–14.
- Тур Г. Застосування методу фрактального аналізу для визначення трендових характеристик числових рядів / Г. Тур, О. Трунова // Вісник Чернігівського національного педагогічного університету імені Т. Шевченка. – 2015. – № 125. – С. 252–256.
- Дубницький В. Вибір методу прогнозування вартості цінних паперів з урахуванням фрактальної вимірності ряду спостережень / В. Дубницький // Бізнес Інформ : наук. журнал. – Харків : ХНЕУ. – 2011. – № 7(1). – С. 120–121.
- Новикова Н. Фрактальные методы и концепция экономически минимальных производственных систем в управлении инновациями / Н. Новикова // Вестник ЮРГТУ (НПИ). – 2011. – № 2. – С. 162–166.
- Светушков С., Ишутин Р. Понятие «рынок инноваций» и его определение. Развитие российского и регионального бизнеса в условиях мирового финансового кризиса // Материалы Всероссийской научно-практической конференции, Псков. – СПб. : изд-во СПбГУЭФ, 2009.
- Ширяев А. Основы стохастической финансовой математики. Т. 1. Факты. Модели / А. Ширяев. – М. : ФАЗИС, 1998. – 512 с.
- Мандельброт Б. Фракталы, случай и финансы / Б. Мандельброт. – Москва-Ижевск : НИЦ «Регулярная и хаотическая динамика», 2004. – 256 с.
- Мандельброт Б. Фрактальная геометрия природы / Б. Мандельброт. – М. : Институт компьютерных исследований, 2002. – 656 с.
- Системи прийняття рішень в економіці, техніці та організаційних сферах : від теорії до практики : [колективна монографія]. У 2 т. Т. 2. / за заг. ред. Л. Савчук. – Павлоград : АРТ Синтез-Т, 2014. – 429 с.
- Некрасова И. Показатель Херста как мера фрактальной структуры и долгосрочной памяти финансовых рынков / И. Некрасова // Международный научно-исследовательский журнал. Экономические науки. – 2015. – № 7. – Ч. 3. – С. 87–91.
- Кириллов Д. Распределения показателя Херста нестационарного маркированного временного ряда / Д. Кириллов, О. Короб, Н. Митин и др. // Институт прикладной математики имени М. Келдыша [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.keldysh.ru/papers/2013/prep2013\\_11.pdf](http://www.keldysh.ru/papers/2013/prep2013_11.pdf).
- Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
- Петерс Э. Фрактальный анализ финансовых рынков : Применение теории Хаоса в инвестициях и экономике / Э. Петерс. – М. : Интернет-трейдинг, 2004. – 304 с.
- Трунова О. Использование фрактального анализа для исследования динамики сложных систем / О. Трунова, И. Скитер // Математическое и имитационное моделирование систем: Восьмая международная науч.-практ. конф., 24–28 июня 2013 г. ; тезисы докл. – Чернигов, ЧНТУ, 2013. – С. 296–299.
- Найман Э. Как покупать дешево и продавать дорого : Пособие для разумного инвестора / Э. Найман. – М. : Альпина Паблишерз, 2011. – 515 с.

УДК 658:339.9

Коць І.І.

*аспірант кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності  
Національного університету «Львівська політехніка»***ФУНДАМЕНТАЛЬНА ДІАГНОСТИКА ТОЛІНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ  
НА ПЕРЕРОБНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ**

У статті обґрунтовано призначення фундаментальної діагностики толінгових операцій для вітчизняних переробних підприємств. Розроблено методологічне забезпечення фундаментального оцінювання толінгових операцій у діяльності їх виконавців. Докладно охарактеризовано етапи фундаментальної діагностики толінгових операцій на переробному підприємстві. Сформовано комплексну індикаторну та інтерпретаційну базу діагностування толінгових операцій у діяльності їх виконавців.

**Ключові слова:** толінгові операції, фундаментальна діагностика, переробне підприємство, індикатори, критерії.

**Коць І.И. ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ ДИАГНОСТИКА ТОЛЛИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ НА ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕМ ПРЕДПРИЯТИИ**

В статье обосновано назначение фундаментальной диагностики толлинговых операций для отечественных перерабатывающих предприятий. Разработано методологическое обеспечение фундаментального оценивания толлинговых операций в деятельности их исполнителей. Подробно охарактеризованы этапы фундаментальной диагностики толлинговых операций на перерабатывающем предприятии. Сформировано комплексную индикаторную и интерпретационную базу диагностирования толлинговых операций в деятельности их исполнителей.

**Ключевые слова:** толлинговые операции, фундаментальная диагностика, перерабатывающее предприятие, индикаторы, критерии.

**Kots I.I. THE FUNDAMENTAL DIAGNOSTICS OF TOLLING OPERATIONS AT PROCESSING ENTERPRISES**

In the article the purpose of fundamental diagnostics of tolling operations for domestic processing enterprises is grounded. The methodological support of fundamental evaluation of tolling operations at their performers is developed. The stages of fundamental diagnostics of tolling operations at processing enterprises are characterized in detail. The complex indicator and interpretation basis for tolling operations diagnosing at their performers is formed.

**Keywords:** tolling operations, fundamental diagnostics, processing enterprise, indicators, criteria.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку національної економіки толінгові операції є допоміжним інструментом вирішення багатьох нагальних проблем вітчизняних товаровиробників за умови їх ефективної реалізації та врахування інтересів переробних підприємств у межах толінгової взаємодії. При цьому спектр вирішуваних проблем є доволі широким та відображає переважно сучасний стан вітчизняного підприємництва, а саме: низький рівень платоспроможності, рентабельності, фінансової незалежності, що зумовлює брак достатніх коштів для забезпечення потреб виробничо-господарської діяльності, високу собівартість продукції, затяжні простояння виробничих потужностей, масові звільнення працівників, незадоволення персоналу умовами праці та рівнем заробітної плати, брак налагоджених систем постачання та збуту продукції, мізерні ніші та низький рівень іміджу на внутрішньому та зовнішньому ринках, низький рівень конкурентоспроможності продукції та її відповідності міжнародним стандартам тощо. Натомість можливим є також варіант негативного впливу толінгових операцій на діяльність виконавця переробних робіт в умовах агресивної політики іноземного толінгера, яка спрямована на цілковите задоволення потреб замовника толінгових операцій та нівелювання інтересів партнера або незбалансоване врахування інтересів сторін на користь іноземного контрагента. З огляду на все вищевикладене, переробному підприємству важливо володіти грамотним інструментарієм комплексного фундаментального діагностування толінгових операцій. Ефективне використання такого інструментарію в діагностичній практиці переробного підприємства дасть змогу сформуванню обґрунтовану різноаспектну інформаційну базу про результативність перебігу толінгових операцій та їх вплив на різні сфери функціонування і загальний стан підприєм-

ства, на підставі якої керівництво зможе ухвалювати оптимальні управлінські рішення щодо доцільності ведення такої діяльності, перегляду та зміни умов її провадження тощо.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Незважаючи на активне поширення толінгових операцій у зовнішньоекономічній діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання, теоретико-методологічні та методико-прикладні засади їхнього здійснення лише фрагментарно відображені в наявній літературній базі. Щодо оцінювання толінгових операцій як на підприємстві замовника, так і виконавця переробних робіт, можна констатувати те, що ця сфера є малодослідженою у вітчизняному та зарубіжному науковому середовищі. У досліджуваному контексті можна виокремити працю В.С. Семенюка [7], яка вузькоспеціалізовано присвячена діагностуванню впливу операцій із давальницькою сировиною на потребу суб'єкта господарювання в оборотних коштах. Так, справді, операції з давальницькою сировиною, зокрема й толінгові операції, можуть істотно покращити платоспроможність виконавця переробних робіт, що зумовлює важливість оцінювання цієї сфери. Водночас толінгові операції здатні чинити значно ширший вплив на різні сфери функціонування переробного підприємства, що вимагає їхнього комплексного оцінювання за істотними параметрами.

Слід також наголосити, що увага науковців, котрі займаються дослідженням проблем реалізації операцій із давальницькою сировиною, переважно зосереджена на обліково-аналітичних та зокрема бухгалтерських аспектах у цій сфері [1–6; 8]. При цьому діагностичні процедури щодо економічного оцінювання толінгових операцій на переробних підприємствах залишилися поза увагою наукової спільноти.

**Постановка завдання.** З огляду на одержані результати аналізування літературних джерел за

проблемою, а також сучасні тенденції розвитку толінгових операцій у вітчизняному підприємницькому середовищі, ключовим завданням дослідження встановлено обґрунтування теоретико-прикладного механізму здійснення фундаментальної діагностики толінгових операцій на переробних підприємствах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Фундаментальна діагностика толінгових операцій переробного підприємства спрямована на різнобічне глибоке та ґрунтовне оцінювання толінгових операцій за всіма ключовими сферами та параметрами їхнього впливу, що дає змогу ретельно підготувати комплексну та достовірну інформаційну базу про ефективність їхнього здійснення. Внаслідок ефективного проведення цільових діагностичних процедур фундаментального характеру можна одержати комплексні обґрунтовані та достовірні результати про вплив толінгових операцій на пріоритетні сфери функціонування переробного підприємства та його загальний стан. При цьому фундаментальне оцінювання толінгових операцій високоякісної ресурсної бази. Зокрема, йдеться насамперед про те, що здійснення діагностики фундаментального характеру займає достатньо багато часу; інформаційне забезпечення такої діагностики повинно бути розгалуженим та достовірним, тобто охоплювати дані з усіх сфер внутрішнього та зовнішнього середовища переробного підприємства; реалізація діагностичних процедур фундаментального характеру повинна здійснюватися із використанням складного методичного забезпечення, котре дасть змогу грамотно агрегувати одержані діагностичні дані з різних сфер у єдиний інтегральний показник; ефективність реалізації фундаментальних діагностичних операцій, пов'язаних із імплементацією методичного інструментарію та підготовкою інтерпретаційних висновків, забезпечується за допомогою залучення висококваліфікованих кадрів, які володіють належними компетентностями в цій сфері; фундаментальна діагностика також потребує значних витрат фінансових ресурсів, пов'язаних із підготовкою якісної ресурсної бази.

З метою формування логіки реалізації діагностичних процедур у толінговій сфері розроблено поетапну послідовність такого оцінювання. Так, перший етап фундаментальної діагностики толінгових операцій переробного підприємства полягає в підготовці інформаційного забезпечення, що ґрунтується на пошуку та доборі різноманітних інформаційних джерел, які відображатимуть репрезентативну інформацію про перебіг толінгових операцій на переробному підприємстві, стан внутрішнього та зовнішнього середовища тощо. Оскільки толінгові операції ґрунтуються на взаємодії різних учасників (замовника та виконавця толінгових робіт, представників органів доходів і зборів, банківських установ, постачальників, споживачів, посередників, перевізників, дистриб'юторів тощо), то такому виду співпраці притаманне розгалужене документальне забезпечення. Варто зазначити, що окремі документи є обов'язковими для оформлення в межах толінгової взаємодії (толінгова угода, технологічна схема переробки давальницької сировини, акти приймання-передавання давальницької сировини та готової продукції тощо).

Варто наголосити, що для проведення фундаментальної діагностики толінгових операцій на переробному підприємстві необхідними інформаційними джерелами є не лише документи, що підготовлюються в межах толінгової взаємодії, але й комплексна інформація про стан різних сфер внутрішнього та

зовнішнього середовища виконавця толінгових робіт. Саме наявність комплексної достовірної та репрезентативної інформаційної бази дасть змогу різноаспектно та ґрунтовно оцінити толінгові операції, їхній вплив на різні сфери функціонування підприємства, встановити доцільність подальшого здійснення тощо.

Під час ухвалення рішення щодо здійснення переробних робіт на підприємстві керівництво, як правило, володіє низкою мотивів як першопочаткових причин їхнього запровадження. Водночас після реалізації переробних робіт управлінська ланка зазвичай прагне дізнатись, чи були виправдані їхні мотиви щодо впровадження толінгових операцій, який ефект зумовила толінгова співпраця та який вплив спричинила на загальний стан переробного підприємства або його окремі сфери функціонування. Таким чином, на другому етапі доцільним є визначення всіх пріоритетних першопочаткових мотивів здійснення толінгових операцій на переробному підприємстві та виконати їхню змістову інтерпретацію.

Надалі виникає необхідність у підготовці індикаторного забезпечення фундаментальної діагностики толінгових операцій переробного підприємства. Варто зазначити, що формування індикаторної бази в цій сфері повинно здійснюватися на підставі вибору достатньої кількості репрезентативних індикаторів, які можуть надати вичерпну комплексну інформацію про вплив толінгових операцій на всі сфери функціонування переробного підприємства. При цьому слід пам'ятати, що відповідно до класичних законів діагностики індикаторна база повинна містити лише найбільш інформативні та репрезентативні індикатори, котрі відображатимуть вплив толінгових операцій на стан конкретної сфери функціонування. Крім того, доцільно здійснити систематизацію всіх індикаторів за тематичними групами для визначення впливу толінгових операцій на кожен зі сфер функціонування переробного підприємства та їх подальшого агрегування в цілях інтегрального оцінювання впливу на загальний стан господарюючого суб'єкта. У межах однієї тематичної групи слід зосередитися лише на обмеженому колі індикаторів (до 10 індикаторів), оскільки їхня надмірна кількість може призвести до втрати взаємозв'язків між показниками, складності агрегування тощо. Також варто пам'ятати про вилучення взаємообернених та схожих за змістовим наповненням індикаторів.

На підставі систематизації множини всіх можливих мотивів реалізації толінгових операцій та з урахуванням спектральності їхніх впливів на діяльність переробного підприємства виокремлено такі ключові тематичні групи діагностичних індикаторів: виробничу, сировинно-матеріальну, майнову, фінансову, соціально-кадрову, маркетингово-логістичну та зовнішньоекономічну групи. У межах кожної із перелічених вище груп було обрано найбільш репрезентативні індикатори, переліки котрих наведено нижче. Так, серед виробничих індикаторів фундаментальної діагностики толінгових операцій виокремлено: порівняльний рівень використання виробничих потужностей в умовах реалізації толінгових операцій, коефіцієнт регенерації виробничої діяльності в умовах реалізації толінгових операцій, коефіцієнт диверсифікації виробничої діяльності в умовах реалізації толінгових операцій, коефіцієнт регенерації товарного асортименту в умовах реалізації толінгових операцій, коефіцієнт диверсифікації товарного асортименту в умовах реалізації толінгових операцій, коефіцієнт інновацізації технологій виробництва в умовах реалізації толінгових операцій.



цій, коефіцієнт бездефектності виготовленої продукції в умовах реалізації толінгових операцій.

Сировинно-матеріальні індикатори в толінговій сфері містять: порівняльний ефект давальницької сировини толінгера, матеріаломісткість толінгових операцій, коефіцієнт сировинно-матеріальної незалежності толінгових операцій.

До майнових індикаторів діагностики толінгових операцій зараховано: коефіцієнт оновлення основних засобів в умовах реалізації толінгових операцій, порівняльний рівень екстенсивного завантаження обладнання в умовах реалізації толінгових операцій, порівняльний рівень інтенсивного завантаження обладнання в умовах реалізації толінгових операцій, коефіцієнт зносу основних засобів в умовах реалізації толінгових операцій, коефіцієнт автоматизації виробничих об'єктів в умовах реалізації толінгових операцій.

Фінансові індикатори за толінговими операціями охоплюють: коефіцієнт рентабельності толінгових операцій, сумарний обсяг економії витрат в умовах реалізації толінгових операцій, коефіцієнт оборотності оборотних активів в умовах реалізації толінгових операцій, коефіцієнт покриття за толінговими операціями.

Соціально-кадрові індикатори в толінговій сфері містять: коефіцієнт збереження кадрового складу в умовах реалізації толінгових операцій, коефіцієнт негативної плинності кадрів в умовах реалізації толінгових операцій, порівняльний рівень середньої заробітної плати робітників в умовах реалізації толінгових операцій, порівняльний рівень соціального захисту робітників в умовах реалізації толінгових операцій, коефіцієнт прийому працівників в умовах реалізації толінгових операцій, порівняльний рівень продуктивності праці в умовах реалізації толінгових операцій, порівняльний рівень трудомісткості в умовах реалізації толінгових операцій, порівняльний рівень компетентності робітників в умовах реалізації толінгових операцій.

Група маркетингово-логістичних індикаторів за толінговими операціями містить: порівняльний рівень корисного використання складських приміщень в умовах реалізації толінгових операцій, загальний коефіцієнт нарощення партнерських відносин в умовах реалізації толінгових операцій, коефіцієнт нарощення партнерських відносин зі споживачами в умовах реалізації толінгових операцій, коефіцієнт якості готової продукції в умовах реалізації толінгових операцій, індекс конкурентоспроможності продукції за споживчими параметрами в умовах реалізації толінгових операцій.

До зовнішньоекономічних індикаторів діагностики толінгових операцій переробного підприємства зараховано: порівняльний внутрішній ефект від реалізації толінгових операцій, порівняльний зовнішній ефект від реалізації толінгових операцій, коефіцієнт зростання обсягів експорту в умовах реалізації толінгових операцій, коефіцієнт зростання ефекту зовнішньоекономічної діяльності в умовах реалізації толінгових операцій.

Окрім визначення індикаторної бази фундаментальної діагностики толінгових операцій переробного підприємства, необхідним етапом також є підготовка її критеріального забезпечення. Слід наголосити на тому, що критерії оптимальності діагностичних індикаторів повинні бути чіткими, адекватними та відповідати реальним умовам внутрішнього та зовнішнього середовища переробного підприємства. Як правило, найбільш зацікавленими суб'єктами в діа-

гностиці толінгових операцій переробного підприємства є його керівна ланка, адже до її намірів має входити визначення ефективності перебігу толінгових операцій та їх впливу на різні сфери функціонування підприємства, на підставі чого відбувається ухвалення рішень про доцільність реалізації операцій такого виду або зміну умов їхнього здійснення. Якщо керівництво переслідує визначені вище цілі, то в такому випадку необхідною є об'єктивна, адекватна та обґрунтована критеріальна база фундаментальної діагностики толінгових операцій на переробному підприємстві.

Наступним етапом фундаментальної діагностики в толінговій сфері є розроблення та імплементація методичного інструментарію оцінювання та інтерпретації діагностичних результатів. Варто зазначити, що методичний інструментарій фундаментальної діагностики толінгових операцій переробного підприємства відрізняється складністю, оскільки передбачає не лише простий арифметичний розрахунок діагностичних індикаторів та зіставлення одержаних значень із відповідними їм критеріями, але й агрегування значень індикаторів у єдиний інтегральний показник, що репрезентуватиме узагальнений вплив толінгових операцій на діяльність переробного підприємства. Крім того, важливо також забезпечити грамотну та об'єктивну інтерпретацію одержаних діагностичних результатів із метою формування реальної економічної картини толінгової взаємодії для переробного підприємства.

Оскільки індикаторна база фундаментальної діагностики для будь-яких об'єктів складається, як правило, із різноформатних та різновимірних індикаторів, то доцільним є використання експертного методу для трансформації одержаних значень показників у єдину шкалу. Йдеться, зокрема про використання біноміального методу, до якого все частіше звертаються як вітчизняні, так і зарубіжні науковці та діагности-практики для ефективного досягнення діагностичних цілей. Зокрема, біноміальний підхід ґрунтується на такому принципі визначення відповідності розрахованих значень індикаторів їх критеріям оптимальності: 1 – індикатор відповідає критерію, 0 – індикатор не відповідає критерію. Частка відповідностей індикаторів критеріям у межах певної тематичної групи в загальній кількості індикаторів становитиме локальний рівень ефективності реалізації толінгових операцій на переробному підприємстві. Інтегральний рівень ефективності реалізації толінгових операцій на переробному підприємстві рекомендовано визначати адитивним зваженим методом, який широко використовується в зарубіжній діагностичній практиці на різних рівнях. Йдеться про експертне встановлення коефіцієнтів вагомостей кожному локальному рівню ефективності реалізації толінгових операцій на переробному підприємстві.

Локальний інтегральний рівень ефективності реалізації толінгових операцій у  $j$ -тій сфері переробного підприємства доцільно розраховувати за формулою:

$$I_j^l = \frac{\sum_{i=1}^n J_i}{n},$$

де  $I_j^l$  – локальний інтегральний рівень ефективності реалізації толінгових операцій у  $j$ -тій сфері, частк. од. [0–1];  $J$  – показник відповідності розрахованого значення індикатора у  $j$ -тій сфері встановленому критерію оптимальності (0 або 1);  $i$  – присвоєний номер індикатора у  $j$ -тій сфері;  $n$  – кількість діагностованих індикаторів у  $j$ -тій сфері.



Як зазначалось вище, з метою визначення узагальненого впливу толінгових операцій на діяльність переробного підприємства доцільно розраховувати інтегральний рівень ефективності реалізації таких операцій із використанням зваженого адитивного підходу за формулою:

$$I^l = \frac{I_v^l \times w_w + I_s^l \times w_s + I_m^l \times w_m + I_f^l \times w_f + I_k^l \times w_k + I_l^l \times w_l + I_z^l \times w_z}{I_l^l \times w_l + I_z^l \times w_z},$$

де  $I^l$  – інтегральний рівень ефективності реалізації толінгових операцій, частк. од. [0–1];  $I_v^l, I_s^l, I_m^l, I_f^l, I_k^l, I_l^l, I_z^l$  – локальні інтегральні рівні ефективності реалізації толінгових операцій у виробничій, сировинно-матеріальній, майновій, фінансовій, соціально-кадровій, маркетингово-логістичній та зовнішньоекономічній сферах переробного підприємства відповідно, частк. од. [0–1];  $w_w, w_s, w_m, w_f, w_k, w_l, w_z$  – коефіцієнти вагомостей виробничої, сировинно-матеріальної, майнової, фінансової, соціально-кадрової, маркетингово-логістичної та зовнішньоекономічної сфер підприємства відповідно (сума всіх коефіцієнтів вагомостей повинна дорівнювати одиниці).

Щодо інтерпретації одержаних результатів локальних чи інтегрального рівнів ефективності реалізації толінгових операцій, то, як уже було вказано, їхні значення мають перебувати від 0 до 1. При цьому для переробного підприємства позитивним є прямування до одиниці вказаних показників. Якщо одержаний інтегральний рівень ефективності реалізації толінгових операцій є нижчим 0,5, то це свідчить про недостатню ефективність здійснення такого виду операцій на переробному підприємстві та їх недостатньо позитивний вплив на його діяльність.

**Висновки.** Отже, на сьогодні багатьом вітчизняним підприємницьким структурам важливо вийти із стану затяжної кризи та забезпечити становлення якісно нового етапу розвитку. Одним із оптимальних шляхів вирішення проблем діяльності національних товаровиробників в умовах критичного дефіциту матеріальних та фінансових ресурсів є запровадження толінгових операцій. При цьому в контексті забезпечення прогресивного розвитку вітчизняних суб'єктів господарювання за різними напрямками їх функціонування важливо здійснювати комплексну фундаментальну діагностику здійснення толінгових операцій. Саме фундаментальна діагностика дасть змогу різноаспектно оцінити результати толінгової

взаємодії для переробного підприємства, її вплив на різні сфери функціонування, ідентифікувати доцільність здійснення такого виду діяльності, оскільки в результаті реалізації діагностичних процедур фундаментального характеру можна одержати комплексну обґрунтовану та достовірну інформаційну базу для ухвалення управлінських рішень. З урахуванням сучасних тенденцій розвитку вітчизняних підприємств, нагальних проблем їх діяльності та наявних мотивів запровадження толінгових операцій фундаментальну діагностику доцільно проводити у виробничій, сировинно-матеріальній, майновій, фінансовій, соціально-кадровій, маркетингово-логістичній та зовнішньоекономічній сферах функціонування переробних підприємств.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білінська Н.Є. Позабалансовий облік операцій з давальницькою сировиною у виробника / Н.Є. Білінська // Науковий вісник НЛТУ України : збірник науково-технічних праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.7. – С. 151–158.
2. Бурков А.Г. Толлинг : экономический анализ / А.Г. Бурков // Проблемы прогнозирования. – 2001. – № 2. – С. 110–121.
3. Житний В.Є. Удосконалення аналізу операцій з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах : Автореф. дис. : 08.06.04 / В.Є. Житний. – Х. : Харківська державна академія технології та організації харчування, 2001. – 19 с.
4. Іваненко В.О. Облікове відображення виготовлення промислової продукції на давальницьких умовах / В.О. Іваненко // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 4. – С. 89–93.
5. Кіляр О.Р. Облік і аналіз операцій з давальницькою сировиною : автореф. дис. канд. екон. Наук : спец. 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз і аудит / О.Р. Кіляр. ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана». – К., 2008. – 18 с.
6. Розумчук А.А. Толлинг как эффективный метод управления финансовой деятельностью промышленных предприятий / А.А. Розумчук // Уральский научный вестник : научнo-теоретический и практический журнал. Серия : Экономические науки. – 2015. – № 21(152). – С. 54–58.
7. Семенюк В.С. Вплив операцій з давальницькою сировиною на потребу в оборотних коштах та ефективність їх використання / В.С. Семенюк // Економічний вісник НГУ. Фінанси галузі та підприємства. – 2004. – № 1. – С. 79–83.
8. Фролов В.И. Толлинг как инструмент управления оборотным капиталом аграрных предприятий / В.И. Фролов // Фінанси, банки, інвестиції. –Сімферополь : НАПКБ. – 2010. – № 1(6). – С. 27–30.

УДК 338.24+330.1

**Кутузова М.М.**

кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри  
фінансів та оподаткування  
Східноєвропейського національного університету  
імені Лесі Українки

## ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА: КОНЦЕПТУАЛЬНЕ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

У статті розглянуто теоретичні основи економічної безпеки, що полягають в уточненні та визначенні змісту економічної безпеки та категорій: економічні інтереси, економічні потреби, загрози економічній безпеці. Проаналізовано нормативно-правове забезпечення економічної безпеки як підсистеми національної безпеки та економічної політики. Обґрунтовано перспективні напрями наукових досліджень щодо забезпечення економічної безпеки в умовах глобалізації економічних систем.

**Ключові слова:** національна безпека, економічна безпека, економічний інтерес, економічна потреба, принципи, загроза, ризик, механізми.

### Кутузова М.М. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: КОНЦЕПТУАЛЬНОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ И ПУТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

В статье рассмотрены теоретические основы экономической безопасности, состоящие в уточнении и определении содержания экономической безопасности и категорий: экономические интересы, экономические потребности, угрозы экономической безопасности. Проанализировано нормативно-правовое обеспечение экономической безопасности как подсистемы национальной безопасности и экономической политики. Обоснованы перспективные направления научных исследований по обеспечению экономической безопасности в условиях глобализации экономических систем.

**Ключевые слова:** национальная безопасность, экономическая безопасность, экономический интерес, экономическая необходимость, принципы, угроза, риск, механизмы.

### Kutuzov M.M. ECONOMIC SECURITY: A CONCEPTUAL DEFINITIONS AND WAYS OF PROVIDING

The article discusses theoretical foundations of economic security is to clarify the definition and content of economic security and categories: economic interests and economic needs, threats to economic security. Analyzed normative legal economic security providing as a subsystem of national security and economic policy. Proved perspective directions of research concerning the economic security providing in a globalizing economy.

**Keywords:** national security, economic security, economic interests, priorities, principles, threats, mechanisms of risk.

**Постановка проблеми.** Економічна безпека – складова державної безпеки. Виходячи з того, що державна безпека спрямована на захист економічної, політичної та територіальної незалежності, згідно з правовими основами державності країни, то вона визначає стан забезпечення економічної безпеки. Ця взаємообумовленість створює підстави для формування комплексної системи безпеки держави за всіма сферами життєдіяльності суспільства і не припускає нескординованих та ізольованих підходів економічної політики і політики державної безпеки. Вона має допомагати уникати нескординованості діяльності структур і механізмів безпеки. Ця система надає чітке уявлення про функції та повноваження держави, систему планування і регулювання соціально-економічних відносин, постійне вивчення потреб забезпечення безпеки країни.

Однак на сучасному етапі орієнтація системи на зовнішні економічні загрози та нехтування внутрішніми призвело до значних втрат. Зменшились обсяги зростання економіки, скоротились темпи зростання продуктивності праці та національного доходу. Стали відчуватись негативні тенденції в загальній системі відтворення виробничого потенціалу. Неefективне використання реінноваційних фондів, головним чином, спрямоване на розширення основних фондів, призвело до значного зменшення рівня вибуття застарілих фондів та накопичення морально та фізично застарілої техніки. За цей же період відбувалося також і зниження темпів зростання в сільському господарстві країни.

Відчувається потреба у формуванні більш ефективного внутрішнього економічного середовища країни, кардинальних змін у соціально-економічній політиці України загалом, розробки та впровадження

принципово нових методологічних, теоретичних і практичних засад створення системи забезпечення економічної безпеки держави.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Існують різні погляди на побудову визначення як самої «економічної безпеки», так і суміжних із нею понять та категорій. Синтезують різні позиції на сутність економічної безпеки наукові розробки В. Мунтіяна, Я. Жаліла, М. Єрмошенка, Б. Губського, Г. Пастернак-Таранушенка, В. Шлемка, І. Бінька та ін., які надають свою оригінальну підставу його визначенню.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Розробка методологічних основ економічної безпеки держави з урахуванням накопичено досвіду та особливостей сучасного стану соціально-економічної трансформації в Україні потребує відповідей на питання щодо визначеності економічної безпеки, економічних інтересів, принципів, загроз, напрямів економічної і національної безпеки та механізмів їх забезпечення.

Науково обґрунтоване тлумачення термінів та визначень з економічної безпеки є передумовою ефективності діяльності з її забезпечення, прогнозування, попередження та скасування загроз національної безпеки, ефективності функціонування системи економічної та національної безпеки держави.

**Формулювання цілей статті.** Дослідження теоретичних основ формування і розвитку економічної безпеки та шляхів її забезпечення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Система забезпечення економічної безпеки історично сформувалась в Україні у складі СРСР у межах державної безпеки, була її підсистемою, яка не відокремлювалась і окремо не визначалась у концептуальних, законодавчих та програмних документах. Перешко-

дою для забезпечення економічної безпеки ЄСРП були: орієнтація системи забезпечення економічної безпеки Радянського Союзу на попередження та скасування зовнішніх економічних загроз та недостатнє врахування внутрішніх економічних небезпек; брак конкурентних стимулів розвитку виробництва; незорієнтованість економіки на випуск конкурентоспроможної продукції та інше.

Правові передумови формування економічної безпеки України були закладені Декларацією про державний суверенітет України, Законом УРСР «Про економічну самостійність України», Конституцією України та Концепцією (основами державної політики) національної безпеки України.

Узагальнення та аналіз сутності економічної безпеки в наукових працях дало змогу визначити кілька основних позицій із цих питань. Значна кількість науковців визначають економічну безпеку як систему захищеності і захисту інтересів від впливу небезпечних умов, факторів, тенденцій [6] та ін.

Зокрема економічну безпеку розглядають як надійну і забезпечену всіма необхідними засобами держави захищеність національно-державних інтересів у сфері економіки від внутрішніх і зовнішніх збитків [1, с. 46]. Економічна безпека держави охоплює захищеність усієї системи «економічних відносин, які визначають прогресивний розвиток економічного потенціалу країни і забезпечують підвищення рівня добробуту всіх членів суспільства, його окремих соціальних груп, а також формують основи обороноздатності країни, захищеність від небезпек та загроз, джерелом яких є внутрішні та зовнішні протиріччя» [6, с. 30].

В. Мунтіян констатує, що економічна безпека – це загальнонаціональний комплекс заходів, спрямованих на постійний і стабільний розвиток економіки держави, що містить механізм протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам [8, с. 10]. Автор пропонує оцінювати економічну безпеку як результативність та ефективність загальнонаціональних заходів і механізмів зі стабільного розвитку економіки та протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам.

Як складну багатофакторну категорію, що характеризує спроможність національної економіки до розширеного самовідтворення з метою збалансованого задоволення потреб населення країни, протистояння дестабілізуючому впливу внутрішніх і зовнішніх чинників, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у світовій системі господарювання розглядає економічну безпеку Я. Жаліло [5, с. 25]. Відмінною рисою такого трактування є перехід від поняття «безпека як процес» щодо її забезпечення до поняття «безпека як стан» певної якості, спроможності до розширеного відтворення. Одночасно він вважає за мету економічної безпеки три головні складові – потреби населення, протистояння загрозам та конкурентоспроможність національної економіки. Такий підхід усебічно відтворює зміст поняття «економічна безпека».

Б. Губський вважає, що основним критерієм економічної безпеки є здатність економіки країни зберігати або принаймні швидко поновлювати критичний рівень суспільного відтворення в умовах критичного зменшення (припинення) поставок ресурсів (товарів, послуг, технологій тощо) або кризових ситуацій внутрішнього характеру [2, с. 13]. Таке бачення головної категоріальної ознаки визначення сутності економічної безпеки корелює з поглядами Я. Жаліло, який також акцентує увагу на відтворювальних процесах. Цей погляд вітчизняних фахівців є перекон-

ливим, бо з моменту порушення в системі відтворення економічного потенціалу починає розвиватися процес деградації національної економіки, формуватись кризові передумови її стагнації. Структурні порушення в системі розширеного самовідтворення є тим лакмусовим папірцем, який сигналізує про перехід держави до стану економічної небезпеки. В. Геєць, Б. Кваснюк та інші автори Концепції економічної безпеки України вважають, що суть економічної безпеки характеризує «спроможність національної економіки забезпечити свій вільний незалежний розвиток і утримати стабільність громадянського суспільства та його інститутів, а також достатній оборонний потенціал країни за всіляких несприятливих умов і варіантів розвитку подій» та «здатність Української держави до захисту національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз» [7, с. 5]. Якісною ознакою цієї позиції є комплексний підхід до аналізу поняття «економічна безпека».

Слід підкреслити особливість, що на економічні інтереси впливають не лише загрози економічній безпеці, а й загрози інших сфер національної безпеки та національної безпеки загалом. З урахуванням цього і повинно формуватися визначення економічної безпеки, яке враховує стан захищеності економічних інтересів від загроз національній безпеці.

Включення до складу поняття «економічна безпека» «економічних інтересів» та «загроз» потребує також розкриття їх змісту. У вітчизняних наукових працях цим категоріям недостатньо приділено уваги. У самому загальному вигляді інтерес є реальною причиною соціальних дій, що лежать в основі безпосередніх спонукань – мотивів, ідей і т.п.

Водночас існує значний розбіг у поглядах на конструювання визначення економічних інтересів. Г. Пастернак-Таранушенко вважає, що економічні інтереси – це зацікавленість однієї або групи держав, міжнародних фінансових, торговельних або виробничих об'єднань та груп в одержанні економічних переваг [12, с. 224]. Значна концентрація думок учених проявляється у визначенні інтересу взагалі та економічного інтересу зокрема через потребу. Так, М. Чумаченко, аналізуючи економічні інтереси, визначає, що «інтереси – це усвідомлені суспільством, соціальними класами і групами, окремими індивідуумами потреби» [13, с. 3]. М. Єрмошенко також визначає економічні інтереси як «сукупність об'єктивних економічних потреб незалежної країни, задоволення яких забезпечує ефективне функціонування та сталий розвиток її економічної системи, а через неї й економіки» [3, с. 19].

Справді, суспільні та державні інтереси загалом відображають прагнення суспільства та держави наблизитися до реалізації мети свого існування, яка полягає в забезпеченні найвищого рівня розвитку в усіх сферах життєдіяльності для задоволення найважливіших життєво необхідних потреб кожної людини – члена суспільства та забезпечення високого рівня якості життя. Потреби викликають певні мотиви і спонукання, що формують той або інший тип поведінки для досягнення поставленої мети. Прагнення забезпечити ефективність наближення до цієї мети обумовлює корекцію самих потреб. Таким чином, можна чітко простежити, що на етапі від визначення потреби до реалізації мети виникають певні інтереси, що мають як стійкий постійний характер, так і тимчасовий, обумовлений наявністю внутрішніх і зовнішніх обставин. Одночасно інтереси гармонійно відбивають орієнтири і прагнення особи, суспільства і держави в одержанні економічних,



соціальних переваг для виживання, становлення та суспільного розвитку.

Тимчасовість або постійність інтересів обумовлюється характером встановленої мети (цілі) для його досягнення. Тобто якщо цілі є тактичні, поточні, то можна говорити про тимчасові (тактичні) інтереси, та навпаки, якщо цілі стратегічна – постійні (стратегічні) інтереси. Крім того, сформовані інтереси в суспільстві також мають особливість виявлятися у різноманітних сферах життєдіяльності суспільства, таких як: соціальна, політична, екологічна, науково-технологічна, інформаційна, економічна, військова, що забезпечують функціонування суспільства. Тобто національні інтереси гармонійно поєднують соціальні, політичні, екологічні, науково-технологічні, інформаційні, економічні та військові національні інтереси. Має особливості класифікація національних економічних інтересів, що надана Ф. Шлемком та І. Біньком [14, с. 12]. Вони поділяють національні економічні інтереси не тільки за сферами розповсюдження, а й за ступенем важливості, тривалістю дії, характером зіткнення, місцем дії та за ступенем реалізації.

Національні інтереси синтезують у собі усвідомлення державою, суспільством та індивідом потреб і мотивів їхніх дій, вони віддзеркалюють ідею і мету соціально-економічних і політичних дій, гармонійно відбивають орієнтири і прагнення особи, суспільства, держави до одержання переваг суспільного розвитку. Інтереси, представляючи собою як тактичну (тимчасову), так і стратегічну та перспективну компоненти, є тим вектором, який спрямований у напрямі досягнення мети як головної ідеї існування суспільства, що полягає в можливості реалізації нації в найвищому рівні розвитку в усіх сферах суспільної життєдіяльності. Все це властиве й економічним інтересам. Таким чином, економічні інтереси повинні відтворювати орієнтири і прагнення особи, суспільства, держави щодо економічних переваг, збагачення, економічної незалежності. Але особливістю їх досягнення є певний рівень існування та розвитку. Саме ідеологія розвитку потребує забезпечення економічних переваг, незалежності та збагачення, які обумовлюють її становлення.

Важливою складовою частиною понятійного апарату економічної безпеки є визначення категорії «загроза». У загальному розумінні загроза – це комплексне, багатофакторне поняття, яке обумовлюється станом або тенденціями, цілеспрямованими діями або бездіяльністю, які негативно та руйнівно впливають на стан сфер, що складають національну безпеку, так і залежно від масштабу впливу на всю систему забезпечення національної безпеки держави. У системі національної безпеки загрози є потенційними та чинними небезпеками, які перешкоджають досягненню національних економічних інтересів.

В. Шлемко та І. Бінько під загрозою економічної безпеки вважають явні чи потенційні дії, що ускладнюють або унеможливають реалізацію національних економічних інтересів і створюють небезпеку для соціально-економічної та політичної систем, національних цінностей, життєзабезпечення нації та окремої особи [14, с. 13]. При цьому автори упускають такі важливі складові економічної загрози, як фактори та умови, стан або тенденції. Недостатньо розкритими також залишаються питання діяльності щодо завдання шкоди через неправомірні дії або через злочинну бездіяльність.

Автори Концепції економічної безпеки України визначають, що «загрозами економічній без-

пеці України є чинники, що унеможливають або ускладнюють реалізацію національних економічних інтересів, чим створюють небезпеку для життєзабезпечення нації, її соціально-економічної та політичної системи» [7, с. 9].

До загроз економічній безпеці відносить фактори, що безпосередньо чи в перспективі унеможливають або ускладнюють реалізацію національних економічних інтересів, створюючи перешкоди на шляху нормального розвитку економіки і безпеку незалежному державному існуванню та добробуту народу. Існують різноманітні погляди щодо визначення загроз. Так, М. Єрмошенко визначає небезпеки як об'єктивно наявної можливості негативного впливу на якість явище, систему, механізм, соціальний організм, унаслідок чого йому може бути заподіяна шкода, що призведе до занепаду, кризового стану тощо. Категорію «загроза» визначає через небезпеку як конкретну і безпосередню форму небезпеки або сукупності негативних чинників чи умов [4, с. 23].

В. Білоус, Н. Нижник, Г. Ситник визначають, що поняття «небезпека» та «безпека» є юридичними нормами міжнародного та національного права. При цьому поняття «загроза» щодо поняття «небезпека» має залежне значення. Вони вважають, що небезпека національним інтересам – це практичні дії однієї держави (або їх груп), юридичних осіб щодо завдання шкоди національним інтересам іншої країни, тобто процес безпосереднього практичного завдання шкоди національним інтересам держави. Виходячи з цього, на думку фахівців, визначенням небезпеки є об'єктивна наявна і цілком реальна можливість негативної дії на об'єкт, зокрема соціальний організм, унаслідок якої йому може завдатися яка-небудь шкода, погіршуватися його стан, у результаті якого розвитку об'єкта надається небажана динаміка або він набуває небажаних параметрів (характеристики, темпи, напрями, форми розвитку тощо) [9, с. 11]. Тут акцентується увага лише на деструктивні дії зовнішніх обставин або діяльності інших суб'єктів міжнародного права та не достатньо мірою враховуються внутрішні тенденції, становище та динаміка, які можуть бути пов'язані винятково з внутрішньодержавними проблемами.

Під «небезпекою» Є. Олейніков розуміє цілком усвідомлену, але не фатальну імовірність нанесення шкоди комусь, чомусь, що визначається наявністю об'єктивних або суб'єктивних факторів, яким притаманні вражаючі властивості. Під «ризиком» – можливість виникнення несприятливих або небажаних наслідків діяльності самого суб'єкта. Під «загрозою» – найбільш конкретну і безпосередню форму небезпеки або сукупність умов і факторів, утворюючих небезпеку інтересам громадян, суспільства і держави, а також національним цінностям і національному способу життя [11, с. 10].

О. Новікова ототожнює поняття «загрози» та «ризик» [10, с. 29], вважаючи, що вони призводять до руйнування умов відтворення та розвитку держави, суспільства, особи. Використання категорії «ризик» у теорії економічної безпеки дозволить значно підвищити ефективність державного управління через можливість здійснення оцінки й управління ризику ймовірності виникнення та обсягів дестабілізуючих проявів і збитків від дії загроз економічній безпеці.

Реальні та потенційні загрози економічній безпеці держави потребують проведення виваженої державної політики щодо усунення причин їх формування та прояву негативних наслідків за напрямками та конкретними заходами їх попередження та ска-



сування. В цьому контексті принциповим питанням є правильне визначення та систематизація загроз і напрямів державної політики економічної безпеки держави. Під час їх визначення виникає потреба у тз'ясуванні причин, якими вони обумовлені, та систематизації низки заходів із реалізації основних напрямів забезпечення економічної безпеки.

Теоретичні напрацювання та практичні рекомендації визначили реальні можливості формування механізму забезпечення економічної безпеки в Україні.

Активізація наукових досліджень із проблем економічної безпеки обумовила формування самостійного наукового напрямку, який передбачає сполучення та взаємозв'язок двох підсистем державного управління – національної безпеки та економічної політики. Саме вирішенню цих питань і присвячене проведене наукове дослідження.

**Висновки.** Отже, незважаючи на значний обсяг напрацювань вітчизняних і зарубіжних фахівців, теоретична база для формування концептуальних основ економічної безпеки має на сьогодні все ще недостатній ступінь розробленості. Понятійний та категорійний апарати економічної безпеки потребують подальшого опрацювання.

Таким чином, економічна безпека – це такий стан економіки та інститутів влади, при яких забезпечується гарантований захист національних інтересів, соціально орієнтований розвиток країни загалом, достатній оборонний потенціал навіть під час найнесприятливіших умов розвитку внутрішніх та зовнішніх процесів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бухвальд Е., Гловацкая Н., Лазуренко С. Макроаспекты экономической безопасности: факторы, критерии и показатели // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 25–35.
2. Губський Б. Економічна безпека України : методологія виміру, стан і стратегія забезпечення : Монографія. – К. : ДП «Украрх-будінформ», 2001. – 122 с.
3. Ермошенко М. Національні економічні інтереси : реалізація і захист // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – № 1–2. – С. 18–24.
4. Ермошенко М. Фінансова безпека держави : національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. – К. : КНТЕУ, 2001. – 309 с.
5. Жаліло Я. Економічна безпека держави, підприємства, особи в інтегрованому суспільстві // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – К. : ВПЦ «Київський ун-т», Ін-т міжнар. відносин. – 2001. – Вип. 26. – С. 24–27.
6. Ипполитов К. Экономическая безопасность : стратегия возрождения России. – М. : РСПБ, 1996. – 263 с.
7. Концепція економічної безпеки України / Ін-т. економ. Прогнозування ; Кер. проекту В. Геєць. – К. : Логос, 1999. – 56 с.
8. Мунтян В. Економічна безпека України. – К. : КИИЦ, 1999. – 463 с.
9. Нижник Н., Ситник Г., Білоус В. Національна безпека України (Методологічні аспекти, стан і традиції розвитку) нав. посібник / за заг. ред.
10. П. Мельника, Н. Нижник. – К. : Ірпінь : Академія ДПС України, 2000. – С. 92.
11. Новікова О. Соціальна безпека : організаційно-економічні проблеми і шляхи вирішення. – Донецьк. : ІЕП НАН України, 1997. – 460 с.
12. Основы экономической безопасности. (Государство, регион, предприятие, личность) / под ред. Е.А.Олейникова. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – 288 с.
13. Пастернак-Таранушенко Г. Економічна безпека держави. Статика процесу забезпечення / За ред. проф. Б. Кравченка. – К. : Кондор, 2002. – 302 с.
14. Чумаченко М. Баланс загальнодержавних і регіональних економічних інтересів : Доповідь на міжн. наук. конф. «Регіональна політика України : концептуальні засади, історія, перспективи» (Київ, 10–11 листопада 1994 р.). – Донецьк : ІЕП НАН України. – 29 с.
15. Шлемко В., Бінько І. Економічна безпека України : сутність і напрямки забезпечення. – К. : НІСД, 1997. – 144 с.

УДК 330.8

**Кухта К.О.***кандидат економічних наук,**викладач**Лубенського фінансово-економічного коледжу***Рудь Я.О.***студентка**Лубенського фінансово-економічного коледжу*

## **БАЛАНС ПІДПРИЄМСТВА: СТАНОВЛЕННЯ, ІСТОРІЯ ВИНИКНЕННЯ ТА РОЗВИТКУ**

У статті розкрито еволюцію бухгалтерського балансу, досліджено етапи його побудови та становлення, а також проведено узагальнення теоретичних підходів до сутності балансу на основі наукових праць учених. Здійснено оцінку змісту та структури балансу (звіту про фінансовий стан). Розглянуто класичні балансові теорії, які трактують форму і зміст бухгалтерського балансу складову частину фінансової звітності підприємства.

**Ключові слова:** бухгалтерський баланс, звіт про фінансовий стан, актив, пасив, метод бухгалтерського обліку.

### **Кухта Е.А., Рудь Я.А. БАЛАНС ПРЕДПРИЯТИЯ: СТАНОВЛЕНИЕ, ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ**

В статье раскрыто эволюцию бухгалтерского баланса, исследованы этапы его построения и становления, а также проведено обобщение теоретических подходов к сущности баланса на основе научных трудов ученых. Осуществлена оценка содержания и структуры баланса (отчета о финансовом состоянии). Рассмотрены классические балансовые теории, трактуют форму и содержание бухгалтерского баланса составную часть финансовой отчетности предприятия.

**Ключевые слова:** бухгалтерский баланс, отчет о финансовом состоянии, актив, пассив, метод бухгалтерского учета.

### **Kukhta E.O., Rud Y.O. BALANCE SHEET: FORMATION, HISTORY AND DEVELOPMENT**

The article is dedicated to the evolution of the bookkeeping balance statement; the stages of its development and establishment are studied. The article summarizes the main stages of development and formation of the balance sheet and the theoretical approaches to the essence of balance based on scientific works of scientists. It was made the evaluation of the content and structure of the balance sheet (statement of financial position). Considered classical balance theories that interpret the form and content of the balance sheet integral part of the financial statements.

**Keywords:** bookkeeping balance statement, statement of financial position, assets, liabilities, accounting method.

**Постановка проблеми.** Фундаментальне місце в системі інформаційного забезпечення належить бухгалтерській фінансовій звітності, показники якої характеризують фінансово-господарську діяльність підприємства. Інформацію бухгалтерської фінансової звітності використовують користувачі в процесах фінансового аналізу, планування та розробки фінансової стратегії та тактики за основними напрямками господарської діяльності.

Найбільш універсальною формою фінансової бухгалтерської звітності є баланс, який займає одне з центральних місць у науковій концепції обліку. З погляду облікової практики поняття «баланс» зводиться до звітної форми, тобто таблиці, що має певну будову. Наука ж під балансом розглядає певну модель, яка об'єднує характеристики вміщених у нього елементів.

Виникнення і розвиток бухгалтерського балансу є складовою історії обліку, вивчення якої дає змогу зрозуміти економічне життя минулих століть, осмислити досвід попередників. Узагальнення історичних аспектів розвитку бухгалтерського балансу та його побудови надає можливість усвідомити його сучасне значення та передбачити напрями подальшої еволюції.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Протемамі змісту, форми та методики складання балансу присвячено праці багатьох учених, а такі відомі дослідники, як І. Шер, І. Руссіян, Р. Вейцман, О. Рудановський, М. Лунський, В. Белов висунули баланс на передній план теорії бухгалтерського обліку. Суттєвий вклад у розвиток теоретичних питань балансу як елементу методу бухгалтерського обліку внесли вітчизняні науковці, зокрема Ф. Бутинець, Й. Даньків, О. Дубінін, М. Кужельний,

Ю. Кузьмінський, М. Остап'юк, В. Сопко, В. Солдатов, Л. Чижевська, а також російські вчені: Н. Бреславцева, В. Ткач, В. Кузьменко, Я. Соколов, Н. Сергеева й інші.

Дослідженню історії бухгалтерського балансу присвятили свої праці багато вітчизняних та зарубіжних учених, однак велика частка припадає на науковців Полтавської області. Ця стаття побудована на теоретичних дослідженнях таких науковців: М. Кутера, який розглядає баланс як інформаційну модель фінансового стану підприємства та описує дві її форми (горизонтальну й вертикальну); Л. Чижевської, яка вивчає основні тенденції визначення балансу в історичному розвитку; В. Шевчука, який пропонує для більш повного задоволення потреб споживачів інформації реформувати баланс відповідно до вимог ЕСОРЕ; Ю. Ночовної, яка виділяє п'ять етапів розвитку балансового узагальнення, а саме: зародження балансу як економічної категорії, становлення балансу як облікової категорії, розвиток балансу в межах різних наукових напрямів, розвиток балансу в межах різних облікових моделей та уніфікація бухгалтерського балансу; В. Кулик, яка описує юридичний, економічний, процедурний та персоналістичний напрями розвитку бухгалтерського балансу; П. Хомина, який за зовнішнім та внутрішнім змістом розкриває баланс лише як елемент методу бухгалтерського обліку, а не як форму фінансової звітності. Історичні аспекти бухгалтерського балансу узагальнювалися вченими в розрізі численних наукових шкіл, течій, напрямів, періодів, але жоден із них не намагався систематизувати історичні аспекти розвитку балансу за його будовою.

**Постановка завдання.** На основі вищевикладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у висвітленні історичних аспектів виникнення бухгалтерського балансу як елемента методу бухгалтерського обліку та як форми фінансової звітності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Історія виникнення бухгалтерського балансу є й історією виникнення подвійного запису. Поява бухгалтерського балансу одночасно з подвійним записом у початковий період диктувалася насамперед вузьким практицизмом, намаганням звести облік до форми. Характерними ознаками цього періоду в історії бухгалтерського обліку були брак теоретичних узагальнень, розроблених практикою, економічним життям, невміння авторів розібратися в сутності явищ, що відбуваються, в ув'язці з процесами в тій чи іншій державі. З часом під складанням балансу почали розуміти не просто вузько формальний процес перенесення сальдо рахунків за статтями балансу, а засіб відображення справжнього матеріального та фінансового стану підприємства і результатів його діяльності [1, с. 127].

Баланс як сукупність сучасних ознак матеріального і формального порядку має дуже давні традиції. Р. де Рувер уважав, що слово «баланс» уперше зустрічається у фінансових звітах у 1427 р. А. Чічіреллі вказував, що термін «баланс» вперше зустрічається у звіті банку Медічі за 1495 рік. Для того часу було типово, що звітність складалася нерегулярно – від одного до п'яти років. Але чи можна назвати ті звіти балансами в сучасному розумінні, залишається під питанням. Значна кількість істориків вважають, що баланс як звітний документ отримав визнання не раніше XIX ст. Про це свідчить виникнення балансоведення як оригінального напрямку розвитку облікової теорії наприкінці XIX – на початку XX ст. в Німеччині, в основу якого були покладені вчення І. Шера.

У вітчизняній літературі появу бухгалтерського балансу відносять до середини XIV століття і дотримуються версії, що виникнення подвійної бухгалтерії пов'язано з Л. Пачолі та його «Трактатом про рахунки та записи», який побачив світ у 1494 р., та з книжкою Бенедикта Котрулі, котру було написано в 1458 р., але видано тільки в 1573 р. у Венеції. Під балансом Л. Пачолі розумів процедуру, пов'язану з установленням тотожності оборотів за дебетом та кредитом рахунків Головної книги. Засновник подвійної бухгалтерії писав: «В этой тетради ничто не может быть занесено в «Дать», чего нет в «Иметь», и взаимно – нельзя поместить в «Иметь»

той суммы, которая не занесена в «Дать». Отсюда происходит баланс, который составляется из книги. В сальдо тетради должно оказаться в «Дать» столько же, сколько в «Иметь». Под балансом книги разумеется сложенный в длину лист, на котором перечислены по правой руке все верители, а по левой – все должники, и если сумма страниц «Дать» равна сумме страниц в «Иметь», то этим доказывается, что книга исправна. Баланс книги должен быть равен» [2].

Проаналізувавши зміст економічної категорії «баланс» у середньовічній практиці, можна зробити висновок, що баланс у ті часи розуміли лише як перевірений, який давав змогу впевнитися в правильності відображення операцій із господарської діяльності підприємства. На підтвердження цього є ще один досить цікавий факт, що різниця між дебетовими і кредитовими оборотами, яка виникла в результаті арифметичних помилок, списувалися на прибутки чи збитки.

В економічній літературі вітчизняній та зарубіжній автори підтримують ідею трактування балансу або як елемента методу бухгалтерського обліку (Н. Дембінський, В. Швець, В. Палій, Я. Соколов, П. Хомин та інші), або як документ, що визначає фінансовий результат діяльності підприємства (Л. Чижевська, В. Сопко, П. Савічев, К. Уолш та інші). Підтримуючи думку професора П. Хомина та враховуючи досвід зарубіжної облікової практики, наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 627, форму звітності № 1 було названо «Баланс (звіт про фінансовий стан)», що дає можливість узгодити її назву з іншими формами звітності та розмежувати поняття балансу як елемента методу бухгалтерського обліку та форми фінансової звітності.

Звітність в Україні в прорадянський період засновувалася на принципах, що значно відрізняються від прийнятих у більшості розвинених країн.

2000-й р. знаменує початок широкомасштабного реформування бухгалтерського обліку в Україні. Питання про необхідність реформування виникло відразу після переходу української економіки на ринкові важелі управління. І це закономірно, оскільки в усьому світі бухгалтерський облік та фінансова звітність, що складається на його основі, є однією з найважливіших підстав для прийняття переважної більшості економічних рішень.

Починаючи з 2000 р., зміст і форма балансу та загальні вимоги до розкриття його статей стали визначатись Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 2 «Баланс» [5]. Зміни, що відбулися в структурі балансу з 2000 р., узагальнено в таблиці 1.

Таблица 1

Структура балансу підприємства до і після 2000 р.

Структура балансу до 2000 р.				Структура балансу після 2000 р.			
Актив		Пасив		Актив		Пасив	
I.	Основні засоби та інші позаоборотні активи	I.	Капітал, фонди і резерви	I.	Необоротні активи	I.	Власний капітал
II.	Запаси і затрати	II.	Довгострокові зобов'язання	II.	Оборотні активи	II.	Забезпечення майбутніх витрат та платежів
III.	Грошові кошти, розрахунки та інші оборотні активи	III.	Розрахунки та інші короткострокові зобов'язання	III.	Витрати майбутніх періодів	III.	Довгострокові зобов'язання
Баланс		Баланс		IV.	Необоротні активи та групи вибуття	IV.	Поточні зобов'язання
						V.	Доходи майбутніх періодів
				Баланс		Баланс	

Варто зауважити, що на сьогодні форма і склад статей балансу визначаються Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [4]. Згідно з цим стандартом баланс (звіт про фінансовий стан) – звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал.

Структуру балансу (звіту про фінансовий стан) представлено в таблиці 2.

У балансі в останній редакції підприємства можуть не наводити статті, за якими немає інформації до розкриття (крім випадків, якщо така інформація була в попередньому звітному періоді), а також додавати статті із збереженням їх назви і коду рядка з переліку додаткових статей фінансової звітності, наведених у додатку 3 до Національного положення (стандарту) 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», у разі якщо стаття відповідає таким критеріям:

- інформація є суттєвою;
- оцінка статті може бути достовірно визначена [4].

Таблиця 2

**Структура Балансу підприємства  
(за I квартал 2013 року і в наступних звітних періодах)**

Актив		Пасив	
Розділ I.	Необоротні активи	Розділ I.	Власний капітал
Розділ II.	Оборотні активи	Розділ II.	Довгострокові зобов'язання і забезпечення
Розділ III.	Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	Розділ III.	Поточні зобов'язання і забезпечення
		Розділ IV.	Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття
Баланс		Баланс	

В Україні застосовується горизонтальна модель формату балансу з наведенням елементів активу та пасиву, класифікованих за ліквідністю та джерелами фінансування. Ця форма балансу зберігає порядок ліквідності статей, який традиційно склався в нашій країні. Вітчизняний баланс має горизонтальну форму, в основу якої покладено формальне рівняння подвійності. Розділи активу виділено залежно від термінів їх використання, виділення розділів у пасиві орієнтовано на юридичний підхід (окремо показано власний та позиковий капітал) з одночасним поділом зобов'язань за термінами погашення на довгострокові та короткострокові. При чому розділи розташовані в порядку зменшення термінів погашення: спочатку показаний власний капітал, потім представлені довгострокові та поточні зобов'язання.

Чинний в Україні бухгалтерський баланс призначений не тільки для відображення стану господарських засобів та джерел їх формування на певну

дату, а й для одержання інформації, необхідної для управління діяльністю підприємства, а також для задоволення потреб зовнішніх користувачів – статистичних, податкових, фінансових органів, банків, інвесторів та ін.

Сьогодні в Україні бухгалтерський баланс базується на даних бухгалтерського обліку як системі суцільного, безперервного, документального відображення фінансово-господарської діяльності підприємства. Баланс підприємства надає зовнішнім і внутрішнім користувачам корисну, повну, правдиву та неупереджену інформацію про майновий і фінансовий стан підприємства, його фінансові результати та ефективність господарювання за звітний період. Таким чином, бухгалтерський баланс є інформаційним джерелом для прийняття управлінських рішень.

**Висновки.** Отже, з огляду на минуле, можна констатувати, що баланс в різні історичні епохи мав своє призначення. Бухгалтерський баланс – як облікова категорія сформувався не відразу. На початку свого існування його використовували як контрольний обліковий прийом, проте його широке застосування у практичній діяльності обумовило необхідність подальших наукових досліджень у цьому напрямі та визначило появу нової окремої наукової течії – балансоведення.

На сьогодні бухгалтерський баланс – це документ бухгалтерського обліку та компонент фінансової звітності, який містить узагальнювальну систему показників, згрупованих у зведену таблицю, яка характеризує в грошовому вираженні склад, розміщення, джерела та призначення коштів (засобів) підприємства на певну дату, тобто фінансовий та майновий стан підприємства. Баланс є методом узагальнення та отримання інформації про стан господарської системи та засобом управління.

Наші дослідження мають швидше теоретичне, аніж практичне значення, але, як зазначає німецький професор, доктор наук Є. Ієгер «Хто хоче вивчати будь-яку науку більш глибоко, ... , той повинен вивчити її історію».

Питання необхідності вивчення історії облікової науки не викликає жодного сумніву. Адже краще працює той бухгалтер, який добре володіє досвідом попередників. Він не витрачає часу, намагаючись винайти те, що вже було винайдено раніше. Вивчаючи історію, бухгалтер не може її переробити, але спроможний глибоко переосмислити минуле та краще усвідомити майбутнє.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Звітність підприємств : [навч. посібник] / Г. Давидов, Н. Шалімова. – К. : Знання, 2010. – 623 с.
2. Пачоли Л. Трактат о счетах и записях. Первая печатная книга о двойной бухгалтерии, изданная в 1494 г. в Венеции, 1893 г. – 152 с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : наказ Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 року № 73 / [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс» : наказ Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87 / [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.



УДК 658

**Фокіна-Мезенцева К.В.**  
кандидат економічних наук, докторант  
Міжнародного університету бізнесу та права

## АЛГОРИТМ ДІАГНОСТИКИ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В статті розглянуто розроблення конкретних алгоритмів діагностики корпоративної культури в системі управління підприємством.

**Ключові слова:** корпоративна культура, економіка підприємства, організаційна ефективність, результативна ознака, факторна ознака, інструментарій регулювання корпоративної культури, структурно-факторний аналіз.

### **Фокіна-Мезенцева Е.В. АЛГОРИТМ ДІАГНОСТИКИ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

В статье рассмотрена разработка конкретных алгоритмов диагностики корпоративной культуры в системе управления предприятием.

**Ключевые слова:** корпоративная культура, экономика предприятия, организационная эффективность, результативная признак, факторная признак, инструментарий регулирования корпоративной культуры, структурно-факторный анализ.

### **Fokina-Mezentseva E.V. THE ALGORITHM OF DIAGNOSTICS OF CORPORATE CULTURE IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM**

The article discusses the development of specific algorithms of diagnostics of corporate culture in the enterprise management system.

**Keywords:** corporate culture, business Economics, organizational effectiveness, effective sign, a sign factor, instruments of control of the corporate culture, structural factor analysis.

**Актуальність проблеми.** Незважаючи на те, що корпоративна культура як складова системи управління сучасної організації набуває все більшу значимість для її ефективного функціонування, поточний рівень культури часто не тільки не сприяє реалізації поставлених цілей і досягнення максимально можливих фінансових результатів, але й ще перебуває під впливом суперечливих відносин до неї. Таким чином, можна стверджувати, що проблеми управління в контексті регулювання корпоративної культури як стратегічної домінанти, яка є не тільки системоутворюючою, але і соціально значущою в забезпеченні нормального ринкового функціонування підприємств в жорстких умовах конкуренції, представляються актуальними.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематиці діагностики корпоративної культури присвячені праці Э. Джакуса, П. Друкера, И. Кузьміна, Ю. Красовського, В. Оучі, В. Сате, Д. Элдріджа и А. Кромбі, Э. Шейна, Г. Моргана, Э. Брауна, С. Мішона и П. Штерна, Н. Леметра та інших.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є розроблення конкретних алгоритмів діагностики корпоративної культури в системі управління підприємством.

**Результати дослідження.** Існує багато методів оцінки корпоративної культури, які відрізняються рівнем залученості дослідника в досліджуваній організації і рівнем залученості членів цієї організації в процес дослідження. Цими питаннями займалася американська консультативна компанія з управління MacKinsey and Company, яка, ґрунтуючись на ряді публікацій та опитувань, провела дослідження в організаціях з високим рівнем продуктивності. Недоліком даного дослідження стало те, що його результати були представлені у вигляді тез, що доповідалися про організації, і практично не мали кількісних порівнянь та числових даних.

За словами Ю. Д. Красовського, інтегральний підхід в дослідженні організації з позиції корпоративного аналізу був розроблений вченими Р. Хофштеде і Д. Боллінже, які в основу діагностики поклали

чотири характеристики організаційної культури. Метод знайшов своє застосування в практиці аналізу організаційних культур малих і середніх фірм. Проте його використання в якості оцінки корпоративної культури з використанням лише цих чотирьох параметрів, на думку автора, вважається не зовсім прийнятним.

Існують також методи оцінки впливу корпоративної культури на організаційне життя. В роботі Ю. Д. Красовського представлено також, що В. Сате розглядає подібний вплив через п'ять процесів:

- прийняття рішень,
- контроль,
- комунікації,
- сприйняття організаційної середовища,
- виправдання своєї поведінки.

Автори Т. Пітерс і Р. Уотерман виявили в своїх дослідженнях зв'язок між культурою і успіхом в роботі організації, описавши управлінську практику успішних фірм і виявивши ряд вірувань і цінностей культури, які призвели організацію до успіху.

У більш загальному вигляді зв'язок між культурою і результатами діяльності організації представлена у моделі американського економіста-корпоративіста Т. Парсонса, розроблену ним на основі специфікації певних функцій, які будь-яка соціальна система повинна виконувати, щоб домогтися успіху. Ідеї Т. Парсонса, як зазначає Красовський, були розвинені і конкретизовані Р. Квіном і Дж. Рорбахом в їх моделі «Конкуруючі цінності і організаційна ефективність», та пояснили вплив тих чи інших цінностей на організаційну ефективність.

Питання діагностики соціокультурної ситуації були розглянуті в роботах Н.Р. Хайрулліної, де відбивалися проблеми виявлення тенденцій соціокультурних процесів у регіоні в умовах глобалізації.

Методів діагностики корпоративної культури розроблено досить багато і в сучасних умовах. Практично кожна консультативна фірма має у своєму арсеналі пакет опитувальників і технологій їх обробки, які з більшим чи меншим успіхом застосовує до своїх клієнтів. Проблема в тому, що багато опитуваль-

ників вимагають адаптації, а це коштує часу і грошей. Крім того, клієнт часто не має ні найменшого поняття, наскільки адекватно застосовуються опитувальники відображають його мети.

Дослідження показало, що існуючі методичні підходи до оцінки культури, по-перше, націлені на аналіз організаційної культури, в той час як ми оперуємо поняттям корпоративна культура; по-друге, орієнтовані на розгляд конкретної проблемної області в культурі організації згідно виділеного предмета дослідження; в-третьє, апробовані в основному на прикладі зарубіжних компаній, що не завжди може застосовуватись до вітчизняних організацій.

Крім того, для вироблення комплексного механізму управління культурним розвитком, що особливо важливо в умовах корпоративної взаємодії, необхідна методична база оцінки корпоративної культури, побудована на системній основі. У зв'язку з цим актуалізується питання щодо комплексної діагностики корпоративної культури сучасних організацій.

Особливістю запропонованого авторського алгоритму діагностики корпоративної культури є його комплексність, що припускає оцінку її рівня, специфіки, ступеня прояву в конкретно обраній для дослідження організації, а також визначення тенденцій і факторів культурного розвитку по сукупності господарюючих суб'єктів.

За результатами діагностики можливе структурування причин культурних протиріч, розробка інструментарію регулювання корпоративної культури і вбудовування їх у соціальний механізм управління сучасної організації згідно з обраними стратегіями розвитку.

Діагностичний аналіз пропонується проводити за двома напрямками:

1) оцінка рівня розвитку корпоративної культури підприємств на основі експертно-аналітичного підходу, що дозволяє ідентифікувати культуру організації, визначити її профіль і стрижневі цінності;

2) оцінка організаційної динаміки корпоративної культури шляхом економічного аналізу.

В даний час слід відзначити тенденцію до ускладнення соціальних організацій як об'єкта управління, динамічність суспільних процесів, що пред'являє великі вимоги до управлінських відносин всередині управлінської системи. У зв'язку з цим виникає потреба розгляду не просто управління як процесу, а його корпоративну основу. Особливість корпоративного управління як самостійної галузі соціального життя є те, що воно є сферою духовного життя людей, багато в чому залежить від стану суспільної та індивідуальної свідомості. Питаннями корпоративного підходу до управління займалися В. М. Зліпків і Ю. П. Аверін, які представляли таке управління як вплив на суспільство і окремі ланки з метою їх упорядкування.

В. І. Франчук розглядав під корпоративним управлінням вид інтелектуальної діяльності людей, пов'язаний з виявленням і розв'язанням проблем корпоративної організації, завдяки чому забезпечується її тривале існування як соціальної цілісності і досягнення її цілей.

Питання корпоративного розвитку також відображені в роботах Ю. М. Конєва і О. М. Барбакова, які виділили основні принципи і методи корпоративного управління.

У зв'язку з актуальністю корпоративного підходу до управління в сучасних умовах, особливістю запропонованого алгоритму діагностики корпоративної

культури є те, що використовуються дані опитувань працівників по сприйняттю ними сформованих культурних відносин на підприємстві. Отримані результати дозволяють структурувати причини культурних протиріч, розробити інструментарій регулювання корпоративної культури і вбудовування їх у соціальний механізм управління сучасної організації згідно з обраними стратегіями розвитку.

Діагностичний аналіз є комплексним і передбачає реалізацію низки послідовних дій по безпосередньому вивченню корпоративної культури конкретних підприємств.

Оцінка рівня розвитку корпоративної культури передбачає використання експертно-аналітичного підходу до аналізу корпоративної культури. Цей блок складається з наступних елементів:

*1.1. Ідентифікація культури.* Практична значимість ідентифікації типу корпоративної культури та її особливостей, на думку автора, полягає в можливості прогнозувати поведінку організації, реакцію працівників на рішення та дії керівництва, зовнішні події. Цінність типологій полягає також у тому, що вони спрощують мислення і надають корисні категорії, які допомагають виявити труднощі, що спостерігаються при вивченні організаційних реалій.

Знання особливостей, сильних і слабких сторін сформованої корпоративної культури, стереотипів поведінки працівників, прийнятих цінностей дозволяє виробити управлінські дії з метою її можливої зміни і модифікації.

Ідентифікацію корпоративної культури автор пропонує проводити, ґрунтуючись на параметрах оцінки, запропонованих авторами Р. Хофштеде і Д. Боллінже: дистанція влади, прагнення до уникнення невизначеності, індивідуалізм-колективізм, мужність - жіночність, які системно описані в роботі Е. Шейна. Стан даних параметрів є визначальним у типологічному аналізі, однак, ускладнює віднесення корпоративної культури до того чи іншого типу, так як не відображає повною мірою всіх критеріїв визначення типу культури і не дає повного обґрунтування для виділення в ній сильних і слабких сторін. Слід також зазначити, що даний набір параметрів використовувався раніше для оцінки організаційних культур. У випадку, коли ми маємо справу з корпоративною культурою, ґрунтуючись на параметрах матриці профілів (розділюваність і інтеграція), видається доцільним удосконалити дану методику, доповнивши її такими характеристиками:

- структурність-деструктурність. Визначає ступінь узгодженості різних організаційних культур, що існують у підрозділах компанії, і описує об'єднуючий зміст корпоративної культури;

- відкритість-замкненість, характеризує ступінь свободи обміну інформацією, організаційну ясність ділових відносин, залучення працівників до вирішення проблем і завдань, або протилежну соціокультурну ситуацію;

- особистісність-організаційність передбачає націленість керівництва і всього колективу на вирішення індивідуальних особистих проблем або на досягнення загальноорганізаційних цілей;

- збіг інтересів і можливостей. Ця характеристика відображає задоволеність мотиваційної структури працівників, наявність можливостей їх розвитку з метою ідентифікації себе із загальною соціокультурною позицією в організації.

*1.2. Визначення профілю корпоративної культури.* Опис методики реалізації даного елемента діагностики автор надасть в наступних публікаціях.

1.3. Структурно-факторний аналіз корпоративної культури у свою чергу складається з двох блоків:

1.3.1. Вивчення елементів корпоративної культури з використанням бальної оцінки. Щоб оцінити вплив культури підприємства на ефективність його виробничої діяльності, необхідно діагностувати стан структурних елементів, що характеризують реальні можливості формування культурного простору — визначеного порядку здійснення виробничої діяльності підприємства, що сприяє підвищенню цілеспрямованості соціальної системи і тим самим підвищенню ефективності функціонування. Корпоративна культура при цьому представляється у вигляді сукупності елементів, деталізованих згідно параметрів діагностики. Ці елементи оцінюються працівниками підприємств за п'ятибальною шкалою. Отримані результати дають можливість порівняти стан корпоративних культур різних організацій, визначити переваги та недоліки кожної з них і виявити тенденції подальшого коригування в соціокультурному середовищі організації.

1.3.2. Визначення інноваційної орієнтації корпоративної культури. Дана оцінка має своєю метою визначити, наскільки радикальними можуть бути розроблені в організації зміни, і чи буде прийнята працівниками розроблена стратегія. Інноваційну складову корпоративної культури автор пропонує виявити на основі оцінки чутливості підприємств до інновацій. В якості інструменту аналізу в даному випадку використовується метод експертного опитування, де в ролі експертів виступають керівники і фахівці аналізованих підприємств. Така оцінка дозволяє дати відповідь, чи готові працівники організацій до впровадження будь-яких інновацій на підприємстві, в тому числі і в корпоративній культурі, для того щоб надати їй статус конкурентної переваги.

Другий блок запропонованого алгоритму націлений на оцінку організаційної динаміки корпоративної культури. Це передбачає, насамперед, визначення тенденцій розвитку корпоративної культури допомогою економіко-соціологічно аналізу досліджуваних організацій. Соціологічне опитування працівників підприємств щодо стану елементів корпоративної культури дозволяє оцінити мотиваційні структури особистості, ідентифікація співробітника з організацією, рівень прийняття ідеалів і готовність завжди поступати у відповідності з цими цінностями. Переваги такого методу дослідження полягають у тому, що оцінки не є абстрактними, а ґрунтуються на реальних відчуттях і точках зору співробітників про корпоративну культуру, прита-

манною їх організаціям. Слід зазначити, що структура запитань такої анкети може бути різною, залежно від того, яку мету переслідує аналітик. Однак не слід відходити від традиційного складу елементів корпоративної культури, таких як система цінностей, ритуали, традиції, стиль управління, ієрархія і структура, кадрова політика.

**Висновки.** Для того щоб зрозуміти цінність культури для підприємств, необхідно визначити, чи існує взаємозв'язок між її рівнем і різними показниками діяльності організації. Тому наступною дією в діагностиці є встановлення залежності між станом корпоративної культури й результатами діяльності підприємств з використанням кореляційно-регресійного аналізу. Рівняння парної лінійної регресії дозволяють встановити, в якому напрямку і на яку величину змінюється результативна ознака (чистий прибуток, якість продукту і послуг, частка ринку) при зміні факторної ознаки (корпоративна культура підприємства) на 1 бал.

Для встановлення цієї залежності корпоративну культуру пропонується представити у вигляді сукупності елементів, деталізованих згідно використовуваних раніше параметрів діагностики:

- ясність цілей організації і орієнтація на їх досягнення;
- стиль управління;
- існуюча система цінностей;
- відданість спільним цілям;
- ефективна комунікація;
- спроможність до розв'язання конфліктів;
- орієнтація на персонал;
- орієнтація на споживача;
- орієнтація на навчання та кваліфікація персоналу;
- умови праці та трудова дисципліна;
- орієнтація на зміни; система винагороди; технічний рівень виробництва.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мескон М. Х, Альберт М., Хедоурі Ф. Основи менеджменту. Пер. з англ. – Х: «Справа ЛТД», 2007. – 704 с.
2. Мінцберг Р. Менеджмент. Стратегічний процес. - К: Видавничий будинок «Рівновага», 2014. – 502 с.
3. Моїсєєва Н., Кузьменко С., Рюмін М. Технологія створення споживчих інновацій з орієнтацією на бренд. // Маркетинг. – 2004. – №5. – С. 25-34.
4. Пітерс Т., Уоттермен Р. В пошуках ефективного управління: досвід кращих компаній. – Х: Грінь, 2015. – 215 с.
5. Уоттермен Р. Фактор відновлення. Як зберігають конкурентоздатність кращі компанії. Х., Буква, 2008. – 307 с.

## СЕКЦІЯ 5

# РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332

**Бондар В.А.***аспірант кафедри менеджменту та логістики  
Одеської національної академії харчових технологій*

### ОРГАНІЧНЕ ВИРОБНИЦТВО – ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗЕРНОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розкриті сучасні актуальні питання впровадження екологічно орієнтованої діяльності підприємств переробки зерна. Визначені та проаналізовані етапи стійкого розвитку, що передбачає функціонування екологічно безпечної економіки, структурно-технологічний рівень якої забезпечує раціональне використання ресурсів і мінімізацію техногенного навантаження на довкілля процесів виробництва.

**Ключові слова:** сталий розвиток, екологічне виробництво, зерновий ринок, органічна продукція, екологізація, стратегія.

#### **Бондарь В.А. ОРГАНИЧЕСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО – ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЗЕРНОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В статье раскрыты современные актуальные вопросы внедрения экологически ориентированной деятельности предприятий переработки зерна. Определены и проанализированы этапы устойчивого развития, который предусматривает функционирование экологически безопасной экономики, структурно-технологический уровень которой обеспечивает рациональное использование ресурсов и минимизацию техногенной нагрузки на окружающую среду процессов производства.

**Ключевые слова:** устойчивое развитие, экологическое производство, зерновой рынок, органическая продукция, экологизация, стратегия.

#### **Bondar V.A. ECOLOGICAL PRODUCTION – BASIS ENHANCING ENTERPRISE COMPETITIVENESS GRAIN PROCESSING**

The article deals with contemporary issues relevant implementing environmentally oriented processing enterprises of grain. Identified and analyzed stages of sustainable development, providing environmentally safe functioning of the economy, structural and technological level which ensures sustainable use of resources and minimizing the environmental impact of production processes.

**Keywords:** sustainable development, sustainable production, grain market, organic products, greening strategy.

**Постановка проблеми.** Стійкий розвиток передбачає функціонування екологічно безпечної економіки, структурно-технологічний рівень якої забезпечує раціональне використання ресурсів і мінімізацію техногенного навантаження на довкілля процесів виробництва і вжитку товарів і послуг з розрахунку на одиницю сукупного суспільного продукту. Провідною стратегією, на яку спирається теорія сталого розвитку та яка здатна формувати систему принципів та механізмів екологізації виробництва і комплексу вирішувати екологічні та економічні проблеми, є стратегія екологічно чистого виробництва, яка широко застосовується у західних країнах й більш відома як «стратегія чистого виробництва».

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання впровадження та механізми реалізації екологічно чистого виробництва в Україні є мало дослідженими та недостатньо висвітленими у вітчизняній науковій літературі. Достатньо уваги приділяється дослідженню економічного механізму екологічного регулювання та природоохоронної діяльності, зокрема у працях О. О. Веклич, Н. В. Гахович, Б. В. Буркинського, О. І. Вишницької, С. І. Дорогунцова, О. Л. Кашенко, Л. Г. Мельника, Є. В. Мішеніна, Я. Б. Олійника, І. М. Синякевича та інших учених.

**Виділення раніше невирішених частин загальної проблеми.** Незважаючи на великі здобутки попередників недостатньо уваги приділено удосконаленню механізму екологічно чистого виробництва продукції підприємств переробки зерна.

**Ціль статті.** Основною метою даного дослідження є визначення головних пріоритетів та принципів еко-

логічно чистого виробництва на підприємствах переробки зерна, що сприятимуть створенню передумов індустріального розвитку національної економіки, її модернізації та оновлення для зміцнення конкурентоспроможності та забезпечення сталого розвитку України.

**Виклад основного матеріалу.** Однією із проблем виробництва зерна в Україні та продуктів його переробки є необхідність його екологізації, під якою, за визначенням К. А. Лебедева, потрібно розуміти «процес неухильного і послідовного впровадження систем екологічних, управлінських та інших рішень в підкомплексі, які дозволять при наданні переваги державній формі власності на засоби виробництва, особливо землю підвищувати ефективність використання природних ресурсів і умов одночасно з поліпшенням або хоча б збереженням якості природного середовища на локальному, регіональному і глобальному рівнях» [1, с. 136]. Учений також вважає, що за радянських часів рішення щодо розміщення продуктивних сил в зернопродуктовому підкомплексі приймалися практично без урахування екологічних факторів. Поділяючи таку думку лише частково, зазначимо, що за роки незалежності ситуація також розвивалася неоднозначно. З одного боку, збереглося 8 млн. га відносно чистих ділянок (19 % сільгоспугідь), на яких можна вирощувати органічну продукцію, українські ґрунти мають високу природну родючість; внесення мінеральних добрив у 3 рази менше від західноєвропейських норм. За різними показниками, на території України щорічно утворюється від 700 до 800 млн. тонн відходів. Загальний обсяг нако-



пичених на території України відходів перевищує 30 млрд. тон, у тому числі шкідливих (токсичних) – 2,9 млрд. тонн [12].

Більшість українських «органічних» господарств розташовані на території Одеської, Херсонської, Полтавської, Вінницької, Львівської, Тернопільської, Чернігівської та Хмельницької областей. Часто ці господарства є учасниками проектів із впровадження органічного землеробства в Україні та співпрацюють з іноземними компаніями, насамперед, із Швейцарії та Німеччини. Ринок екологічної продукції гарантує споживачеві вищу якість товарів, що споживаються, з відповідною підвищеною ціною. Більшість ринків екологічної продукції, наприклад, Європейського Союзу або США, сформувалися внаслідок встановлення і під безпосереднім впливом так званих Директив, які визначають необхідні вимоги до продукції, методам її виробництва і дозволяють маркувати її як «екологічна» («органічна», «біологічна», «біоорганічна», «біодинамічна», або «зелена») [2, с. 348]. Найвідомішими з органічних господарств є: ПП «Агроекологія» (Полтавська обл.), група компаній «Етнопродукт» (Чернігівська обл.), ТОВ «Галекс-Агро» (Житомирська обл.), «Органічне» господарство «Махаріші» (Херсонська та Миколаївська обл.), ТОВ «Жива земля Потутори» (Тернопільська обл.), «Царський садівник» (Київська обл.) та інші.

Одеська область входить в число найбільш напружених за екологічним станом територій внаслідок високого рівня антропогенного навантаження. Однією із складових такого навантаження є сільськогосподарське виробництво, пов'язане із внесенням в ґрунт мінеральних добрив, діюча речовина яких за умови їх надлишку, може накопичуватися і досягати величин, які мають токсичну дію на сільськогосподарські культури та ґрунтові мікроорганізми. Особливою проблемою екологічного стану Одеської області є забруднення земель непридатними хімічними засобами захисту рослин. Земельні ресурси Одеської області (3331,3 тис. га) характеризуються надзвичайно високим рівнем освоєння. Найбільшою є питома вага земель сільськогосподарського призначення – 2661,8 тис. га (79,9 %), з них рілля – 2068,6 тис. га. (62,1 %) [3].

В Одеській області, як і в Україні в цілому, склалась критична ситуація з охороною земель. Прогресує деградація ґрунтів, їх ерозія та техногенне забруднення. Водній та вітровій ерозії піддається третина загальної площі сільськогосподарських угідь. Найкращі агроекологічні умови якості ґрунтів спостерігаються майже по всій території півдня Одеської області, за винятком Кілійського та Ренійського районів, де концентрація становить 0,22 та 0,24 Кі/км<sup>2</sup> відповідно [3].

Роботи з охорони земель виконуються відповідно до Земельного кодексу України, Законів України «Про землеустрій», «Про охорону земель», на виконання Указів Президента та інших нормативно-правових документів. Головним управлінням земельних ресурсів у Одеській області розроблена «Регіональна програма використання коштів на освоєння земель для сільськогосподарських та лісогосподарських потреб, поліпшення відповідних угідь і охорони земель в Одеській області». Одним із основних заходів, передбачених Регіональною програмою, є складання «Схем землеустрою району і техніко-економічних обґрунтувань використання та охорони земель» [4].

Екологізація сільського господарства означає застосування раціональних, ресурсозберігаю-

чих, екологічнобезпечних методів господарювання, які здатні забезпечити зростання виробництва, а також вирішувати соціально-економічні проблеми [5]. Екологізацію зерновиробництва можна розглядати як із загальнолюдських позицій (забезпечення здоров'я, якісного стану рослинного, тваринного світу, збереження ландшафтів), так і з позицій підвищення конкурентоспроможності зернової продукції завдяки її високим якостям [6; 7; 8]. Відповідно, стратегічні цілі екологізації потрібно розглядати в світлі досягнення обох складових (рис. 1).

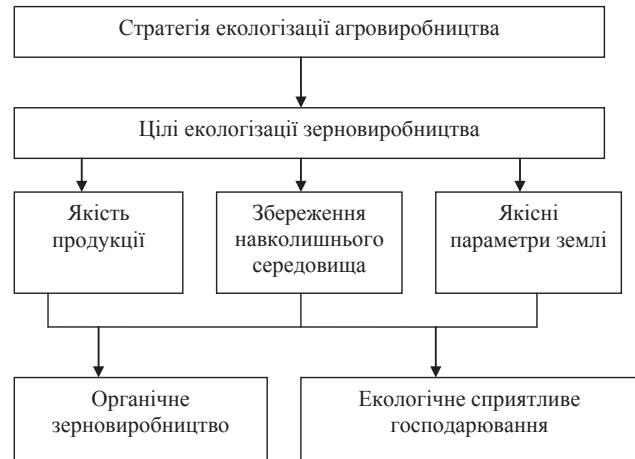


Рис. 1. Стратегія екологізації зерновиробництва

З метою досягнення означених цілей на загальнонаціональному рівні потрібно якомога швидше вжити таких заходів. По-перше, необхідна розробка національної ландшафтної політики, як це передбачено Європейською конвенцією щодо ландшафтів від 2000 р., що передбачає оптимізацію екологічної інфраструктури за рахунок збільшення частки лісів, пользахисних лісових смуг, гаїв, водойм, боліт, луків тощо. По-друге, створити умови для широкомасштабного розвитку органічного сільського господарства. По-третє, забезпечити сертифікацію виробництва сільгосппродукції за міжнародними стандартами ISO: 9000 (якості), 14000 (охорони навколишнього середовища), 22000 (безпеки продуктів харчування), 26000 (соціальної відповідальності); впровадження системи НАССР (Аналіз небезпечних чинників та ризику в критичних точках контролю) та GAP (Належної сільськогосподарської практики). По-четверте, вжити заходів, спрямованих на припинення хижацького використання природних ресурсів, насамперед землі, створення умов для відновлення родючості ґрунтів, убезпечення їх від забруднення й деградації.

Зрозуміло, що ефективність запропонованих заходів визначатиметься дієвістю управління цими процесами з боку офіційних державних структур, використанням механізму примусу й стимулювання суб'єктів господарювання за дотриманням агроекологічних норм. Ми підтримуємо пропозицію О. Л. Попової щодо необхідності розробки й затвердження Національного кодексу сталого агрогосподарювання й внесення змін до низки чинних нормативно-правових документів, зокрема до Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24.06. 2004 р. № 1877-IV. Необхідна норма, згідно з якою виконання базових екологічних вимог щодо належної сільськогосподарської практики є обов'язковою умовою надання сільгосп-

виробникам державної фінансової допомоги в рамках держаних цільових програм [9, с. 45-47]. Можуть бути запропоновані також й інші шляхи економічного стимулювання за раціональне використання земель: виділення коштів державного та місцевого бюджетів для відновлення земель, порушених не з вини землевласників і землекористувачів; тимчасове звільнення або часткова компенсація за зниження доходу в результаті тимчасової консервації деградованих малопродуктивних та техногенно забруднених земель; надання пільгових кредитів; цільові субсидії [7, с. 59].

Що стосується розвитку органічного зерновиробництва, то слід зазначити, що незважаючи на великий потенціал розвитку органічного сектору зерновиробництва, в Україні все ще відсутнє законодавство, що, безперечно, негативно позначається на динаміці виробництва органічного зерна. З огляду на постійно зростаючий в розвинених країнах попит на органічне зерно, зернобобові, олійні культури України, зокрема Одеська область з її відносно «чистими» ґрунтами, мають потенційні можливості перетворитися на потужного експортера органічної продукції. При цьому, крім забезпечення нормативно-правових, інституційних, економічних умов розвитку органічного виробництва особливу увагу слід звернути на дотримання максимально високих стандартів якості. Насамперед потрібно забезпечити перехід на нові сорти, які за однакових умов енергооснащеності й ресурсозабезпеченості дають на третину більше продукції, ніж старі. Для забезпечення виконання Програми «Зерно України – 2015» необхідно мати щороку до 4,0 млн. т високоякісного насіння зернових культур, у тому числі 1,8 – 1,9 млн. т озимих та 1,2 млн. т ярих зернових. За оцінками виробників, протягом останніх п'яти років внутрішній ринок насіння зріс на 40% – до 1,3 млрд дол. США, а в перспективі може збільшитися до 5–7 млрд дол. США [11, с. 37]. В цих умовах важливо витримати конкуренцію з такими весесвітньовідомими компаніями як «Монсанто», яка розширює свій бізнес в Україні. Передумови для досягнення заданих показників в країні існують.

Переведенню зернопродуктового підкомплексу на інноваційний шлях розвитку сприятиме реалізація заходів з реформування та становлення галузі насінництва і розвитку ринку насіння, що передбачено Програмою «Зерно України – 2015», зокрема:

- формування Державного резервного насінневого фонду та створення виробниками насіння власних насінневих страхових та перехідних фондів;
- прискорення впровадження у виробництво сортів і гібридів зернових культур нового покоління, адаптованих до агроекологічних умов вирощування, з цінними господарськими властивостями;
- використання для сівби насіння, що відповідає вимогам державного стандарту за сортовими та посівними показниками;
- прискорення виходу України з насінницькою продукцією на європейський і світовий ринок;
- перехід на контрактну систему виробництва і реалізації елітного насіння за ліцензійними угодами;
- проведення обов'язкової сертифікації насіння зернових культур;
- нарощування фінансування державних програм підтримки селекції та насінництва, кошти яких спрямовуються на закупівлю оригінального й еліт-

ного насіння зернових культур і фінансування цільових селекційно-генетичних програм [11].

Висновки і пропозиції. Стримуючим чинником розвитку екологічного сільського господарства і природокористування, а також ринку екологічної продукції в Україні є відсутність прийнятої на державному рівні законодавчо-нормативної бази. На державному рівні досі чітко не визначено, що означає термін «екологічний» або «зелений», і як повинна вироблятися відповідна продукція. Нині кожен охочий може маркувати свою продукцію як «екологічну», «біологічну», «органічну», та не несе перед споживачем ніяких додаткових зобов'язань. Таким чином, перехід національної економіки до «зелених» перетворень прискорить впровадження Національної програми «Зелені ринки», яка дозволить не тільки підвищити ефективність та активізувати внутрішній ринок с/г продукції, але й відкриє перспективи до входження до глобальних мереж міжнародної сертифікації та постачання продовольчої продукції.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лебедев К. А. Организационно-экономический механизм развития зернопродуктового подкомплекса: теория, методология, практика: [монография] / К. А. Лебедев. – К.: ННЦ «Ин-т аграрной экономики», 2009. – 272 с.
2. Буркинський Б. В. «Зелена» економіка крізь призму трансформаційних зрушень в Україні / Буркинський Б. В., Галушкіна Т. П., Реутов В. Є. – Одеса: ІПРЕД НАУ України – Саки: ПП «Підприємство Фенікс», 2011 – 348 с.
3. Прикуп Л. О. Диференціація земель півдня одеської області за оцінкою якості ґрунтів / Л. О. Прикуп. – Вісник ОНУ. Сер.: Географічна та геологічна науки, Т. 19, вип. 4, 2014 – 125 с.
4. Регіональна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.menr.gov.ua/.../1124-rehionalni-dopovidi](http://www.menr.gov.ua/.../1124-rehionalni-dopovidi) [https://www.google.ru/?gws\\_rd=ssl](https://www.google.ru/?gws_rd=ssl)
5. Саблук П. Г. Екологізація агропромислового виробництва – визначальна складова сучасної аграрної політики / П. Г. Саблук, О. В. Ходаківська. Перспективи екологізації аграрного виробництва в Україні: 36. наук. праць / за заг. ред. Ю. О. Лупенка, О. В. Ходаківської. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 182 с.
6. Бігдан О. В. Теоретичні аспекти екологізації сільськогосподарського виробництва / О. В. Бігдан // Економіка АПК. – 2012. – №10. – С. 46–53.
7. Корчинська С. Г., Ходаківська О. В. Економічне стимулювання екологізації сільськогосподарського землекористування: методологічні підходи / Перспективи екологізації аграрного виробництва в Україні. – 36. наук. праць, К.: 2011. – С. 59.
8. Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року: Закон України від 2010 р. № 4567. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [zakon.rada.gov.ua/go/2818-17](http://zakon.rada.gov.ua/go/2818-17).
9. Посібник по формуванню і функціонуванню ринку агропромислової продукції / За ред. П. Т. Саблука. – К.: ІАЕ, 2000. – 554 с.
10. Галузева програма «Зерно України – 2015» – К.: Дія, 2011. 48 с.
11. Екологічне чисте виробництво – основа підвищення якості продукції на товарних ринках України (матеріали VIII Пленуму Спілки економістів України та Всеукр. наук.-практ. конф.). – К., 2013.
12. Седікова І. О. Органічне зерновиробництво: можливості та перспективи розвитку / І. О. Седікова, Є. М. Коренман // Економіка харчової промисловості. – Одеса, 2012. – № 4 (16). – С. 80-83.
13. Іртищева І. О. Стратегічне антикризове управління як основа підвищення конкурентоспроможності національної економіки / І. О. Іртищева, Т. В. Стройко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 3. – С. 146-149.
14. Іртищева І. О. Система управління економічною безпекою підприємства в умовах перманентних кризових явищ / І. О. Іртищева // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – Випуск 13/1. – 2015. – С. 133-136.

УДК 330.341.1(477)

**Зеленко О.О.***кандидат економічних наук,**доцент кафедри туризму і готельного господарства**Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля*

## **СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНОГО ДІАЛОГУ ЯК ОСНОВА РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ**

Стаття присвячена особливостям формування системи економічних відносин на засадах соціального діалогу. За результатами аналізу запропоновано визначення цього поняття. Ідентифіковано складові системи економічних відносин на засадах соціального діалогу та переваги її впровадження на регіональному рівні.

**Ключові слова:** економічні відносини, соціальний діалог, система, розвиток, регіон.

### **Зеленко Е.А. СИСТЕМА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В КОНТЕКСТЕ СОЦИАЛЬНОГО ДИАЛОГА КАК ОСНОВА РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

Статья посвящена особенностям формирования системы экономических отношений на основе социального диалога. По результатам анализа предложено определение этого понятия. Идентифицированы составляющие системы экономических отношений на основе социального диалога и преимущества её внедрения на региональном уровне.

**Ключевые слова:** экономические отношения, социальный диалог, система, развитие, регион.

### **Zelenko O.O. SYSTEM OF ECONOMIC RELATIONSHIPS IN THE CONTEXT OF SOCIAL DIALOG AS A BASIS OF REGIONAL DEVELOPMENT**

The article presents the features of formation of economic relationships system on the basis of social dialog. According to conducted analyses, it was proposed the definition of this term. It was identified an elements of economic relationship system on the basis of social dialog as well as advantages of its implementation on regional level.

**Keywords:** economic relationships, social dialog, system, development, region.

**Постановка проблеми.** Непередбачуваний розвиток світової економіки та постійні зміни у векторах руху різних країн примушує кожного разу науковців і практиків шукати причини зміни в напрямках та особливостях формування і розвитку економічної діяльності на міжнародному рівні, на рівні континентів, регіонів, окремих держав та їх територій.

Останні події та тенденції, що свідчать про негативну динаміку економічних показників розвитку, а також як результат – про значне зниження якості життя населення, вимагають від нас переосмислення засад організації та функціонування системи економічних відносин, що побудована в нашій державі та безпосередньо в її окремих регіонах, визначення нових елементів, які мають поповнити цю систему та забезпечити позитивний синергетичний ефект від їх упровадження.

Одним із таких елементів має стати вже відомий, але недостатньо впроваджений в Україні соціальний діалог, який позитивно зарекомендував себе в інших країнах світу. Можна зазначити, що запропонована тема дослідження є актуальною для сьогодення.

Особливої актуальності обрана проблема набуває в контексті регіонального розвитку, коли економічне становище різних територій у межах однієї країни може різко відрізнятись одне від одного. З іншого боку, регіони все частіше розглядають як окремі суб'єкти економічної діяльності, які оперують як у національному, так і в міжнародному економічному просторі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням системи економічних відносин займалося багато вчених, що приділяли свою увагу загальним питанням економічної теорії, але варто зазначити, що останнім часом фактично немає наукових публікацій за цією тематикою як серед вітчизняних, так і серед закордонних дослідників. Більшість публікацій, що вдалося знайти – це кінець минулого десятиріччя [1]. Решта – це інформація, викладена в

підручниках чи навчальних посібниках з економічної теорії. Серед найсвіжішого, що вийшло у світ на теренах вітчизняної економічної теорії і має безпосереднє відношення до досліджуваного питання, – це монографія «Економічні системи» за загальною редакцією Г. Башнянина [2] в п'яти томах, а також результати досліджень наукової школи Г. Башнянина [3], де розглянуто такі новітні версії економічної науки як «економічна метаметодологія», «мета-економія», «економічна метрологія», «метрологічна економія» тощо.

Також на увагу науковців заслуговує дослідження О. Джаллова [4], у якому автор розглядає різні підходи до трактування сутності поняття «економічна система», а саме: генетичний, функціональний, структурно-морфологічний та інформаційний.

Цікавий підхід щодо визначення складових системи економічних взаємовідносин пропонується у кібернетиці. Автори, які досліджують цю проблему в межах такої науки (зокрема, О. Шарапов [5], В. Мікловда [6]), розглядають економічні відносини як кібернетичну систему, яка формується під впливом багатьох зовнішніх факторів.

Найбільш релевантний підхід із погляду досліджуваної проблеми пропонують науковці, що є прихильниками економічної соціології як галузі економічних знань. Зокрема, С. Петько [7] стверджує, що економічна соціологія висвітлює економічні відносини через призму категорій, які групуються за трьома рівнями: економічна і соціальна сфера, соціальні механізми розвитку економіки та їх конкретний зміст (економічна культура, економічна свідомість, економічне мислення, стереотипи, інтереси, економічна діяльність та поведінка).

Проведений огляд останніх публікацій засвідчив, що на сьогодні в межах економічної теорії існує велика кількість підходів щодо визначення складових та особливостей системи економічних відносин, але спроби ідентифікувати особливості такої системи



в контексті соціального діалогу ще не було. Тим паче в науковій літературі не йдеться і про особливості функціонування такої системи в межах окремого регіону.

**Постановка завдання.** Враховуючи вищевикладене, завданням дослідження є систематизація наявних підходів та визначення конкретних характеристик системи економічних відносин на засадах соціального діалогу; ідентифікація особливостей упровадження такої системи в контексті регіонального розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** Згідно із тлумачним слоником [8, с. 203] термін «система» означає: 1) сукупність яких-небудь елементів, одиниць, частин, об'єднаних за спільною ознакою, призначенням; 2) форма організації, будова чого-небудь (державних, політичних, господарських одиниць, установ і т. д.). Але первинне та досі актуальне визначення цього поняття надав Л. фон Берталанфі [9], який охарактеризував «систему» як множину елементів, що знаходяться у відношеннях і пов'язані один із одним, створюючи тим самим певну цілісність та єдність.

Визначивши сутність поняття «система», можемо зробити наступний крок – ідентифікувати зміст «системи економічних відносин». Загалом відносини визначають як стосунки, зв'язки, взаємини між ким-небудь [10, с. 612]. З іншого боку, є безліч підходів щодо визначення економічної системи. За результатами дослідження вченими було виділено чотири теоретико-методологічні підходи до трактування сутності економічної системи (про які йшлося вище). У контексті обраної проблеми дослідження є сенс зупинитися на трьох із них, а саме на функціональному, структурно-морфологічному та генетичному підходах, згідно з якими економічну систему розглядають як:

- формальну соціально-економічну структуру, що організує виробництво товарів (послуг), затребуваних у внутрішньому середовищі відповідно до довгострокової стратегії, і використовує зовнішні і внутрішні ресурси – працю, капітал, технології [11, с. 68];

- цілісну сукупність економічних відносин із приводу ефективного виробництва, розподілу, обміну, споживання благ і послуг, упорядкованою системою зав'язків між виробниками та споживачами матеріальних і нематеріальних благ і послуг, а також управління цими та іншими соціально-економічними процесами [12, с. 33];

- сукупність саморегульованих і регульованих культурою видів діяльності, спрямованих на досягнення корисності, що здійснюється шляхом добровільного обміну, взаємних чи односторонніх обов'язків або доручень за умови обмеженості ресурсів [13].

Таким чином, поєднавши визначення понять «відносини» та «економічна система», можна зробити висновок, що система економічних відносин – це сукупність взаємопов'язаних стосунків між усіма учасниками економічної діяльності з приводу організації виробництва, обміну та споживання благ за умови наявності обмежених ресурсів із метою задоволення матеріальних та нематеріальних потреб.

Фактично до представленого ланцюга визначень залишилося додати «соціальний діалог». Визначенню такого поняття було присвячено достатньо наукових публікацій. У результаті соціальний діалог ідентифіковано як специфічну форму комунікаційного процесу між двома або більше сторонами в будь-якій сфері життєдіяльності, що дозволяє дійти

консенсусу щодо вирішення питань соціально-економічного розвитку суспільства [14, с. 86].

Сучасна парадигма розвитку людства засвідчує що запорукою успішності будь-яких процесів у суспільстві є узгодженість інтересів. Часи, коли на першому місці стоїть прибуток власників бізнесу, потроху відходять у минуле. Соціальний діалог – це саме той інструмент, який дозволяє досягти консенсусу між усіма учасниками економічної діяльності незалежно від рівня реалізації цього специфічного комунікаційного процесу: міжособистісного, локального, територіального, галузевого, міжгалузевого, національного, міжнародного.

Згадаємо відомий вислів: «Людина працює аби жити, а не живе аби працювати». Звідси логічним буде стверджувати, що, незважаючи на свій соціальний статус, кожен член суспільства прагне до задоволення власних потреб у матеріальних і нематеріальних благах, але не за рахунок тотального підпорядкування та всепоглинаючої праці. Саме тому завдання соціального діалогу полягає у формуванні конструктивних економічних взаємовідносин, що в результаті дозволять задовольнити інтереси всіх активних учасників та зацікавлених сторін економічної діяльності.

У процесі еволюції система економічних взаємовідносин пройшла декілька стадій трансформації за якими зараз економічна теорія виділяє декілька її типів, а саме:

- традиційний (передбачає замкнуте натуральне господарство, високий ступінь залежності від природних чинників, немеханізована праця, нерозвиненість системи поділу праці, безпосередній зв'язок споживання і виробництва);

- центрально-керований або адміністративно-командний (монополія державної власності, низький рівень організації поділу праці, відсутність вільних ринкових відносин, обмеження самостійності господарюючих суб'єктів, комбінація механізованої і ручної праці);

- ринкова система (відкрита договірна система, опосередкований зв'язок між виробництвом і споживанням, високий рівень механізації праці, залежність від чинників економічного середовища, розвинена система розподілу праці);

- змішаний (поєднання державної та приватної форм власності, співіснування державного регулювання та ринкового саморегулювання, комбінація складових такої системи варіюється, формуючи різні моделі розвитку: американську, німецьку, шведську, японську і т. д.).

Можливість упровадження соціального діалогу можлива за наявності третього або четвертого типу, але найбільш перспективна за умови саме змішаної системи економічних відносин, яка своєю природою організації взаємодії окремих елементів спонукає до комунікації всіх представників суспільства, а особливо на регіональному рівні.

Серед різновидів економічних відносин (які поділяють на три типи) найбільшу увагу привертають соціально-економічні, що визначають, хто реально володіє, користується і розпоряджається засобами виробництва, на чію користь розподіляється суспільне багатство; окрім того, вони визначають поділ суспільства на класи і соціальні групи. Соціальні відносини, як складова системи економічних відносин, показують, хто має економічну владу і керує суспільством; значною мірою визначають систему економічних інтересів та специфіку економічних суперечностей, що виникають серед учасників економічної





Рис. 1. Система економічних відносин на засадах соціального діалогу

Джерело: сформовано автором

діяльності. Отже, соціально-економічні відносини мають формуватися на умовах соціального діалогу. Саме вони стануть базисом формування ефективних техніко-економічних та організаційно-економічних відносин (рис. 1).

Представлена схема – трикутник складових системи економічних відносин на засадах соціального діалогу демонструє, що в його основу покладено соціально економічні як первинні стосунки, що формуються за допомогою конструктивного соціального діалогу, відсутність якого загрожує втратою основи трикутника та як наслідок – перспективи розвитку системи (цей процес на схемі позначено вертикальною стрілкою). За умови наявності базових ефективних соціально-економічних відносин формується і їх надбудова – техніко-економічні (які охоплюють виробничо-господарську діяльність матеріальної сфери території) та організаційно-економічні відносини (що стосуються встановлення ефективних форм організації економічних зв'язків між суб'єктами економічної діяльності регіону, які проявляються у процесах спеціалізації, кооперації, концентрації виробництва).

Від рівня розвитку соціального діалогу залежить наскільки успішними будуть економічні відносини усередині регіону та поза його межами. Результатом ефективного соціального діалогу має бути формування так званого соціального механізму управління економікою регіону, під яким розуміють сталу систему економічної поведінки і взаємодії всіх учасників економічної діяльності цієї території, зважене регулювання впливу соціальних чинників на економічну діяльність і забезпечення внутрішньої єдності функціонування складних соціально-економічних об'єктів, врегулювання розвитку продуктивних сил та виробничих відносин [7]. Соціальний механізм управління економічними процесами пристосовується до різних рівнів територіальної структури суспільства, а також до відповідної організаційної структури суб'єкта господарювання. Враховуючи те, що на кожному щаблі економічної діяльності регіону працюють різні групи учасників, здійснюються певні види діяльності, маємо підставу стверджувати, що

таких соціальних механізмів багато і всі вони по суті є унікальними, адже є унікальними люди, що беруть участь у економічних відносинах усередині регіону та поза його межами.

Отже, система економічних відносин на засадах соціального діалогу є сукупністю взаємопов'язаних стосунків, побудованих на основі консенсусу між усіма учасниками економічної діяльності, яка генерує соціальний механізм управління з приводу організації виробництва, обміну та споживання благ за умови наявності обмежених ресурсів із метою задоволення матеріальних та нематеріальних потреб, підвищення рівня і якості життя всіх членів суспільства.

Впровадження системи економічних відносин на засадах соціального діалогу на рівні кожного регіону нашої держави дозволить:

- зняти рівень соціального напруження в суспільстві;
- вивести з економічної кризи регіони, що зараз перебувають у стані депресії;
- підвищити рівень та якість життя населення;
- підвищити рівень трудової мотивації економічно активного населення;
- знизити рівень трудової еміграції в інші регіони, або взагалі за межі країни;
- налагодити стабільні зовнішні економічні відносини як на національному, так і на міжнародному рівні.

**Висновки.** Отже, запропонована система економічних відносин на засадах соціального діалогу частково реалізується на окремих підприємствах, але системного впровадження такого підходу на рівні регіонів України, на жаль, не спостерігається. Тим часом за даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України у 2015 р. аутсайдерами в рейтингу соціально-економічного розвитку регіонів є Кіровоградська (21 місце), Миколаївська (22 місце), Чернігівська (23 місце), Луганська (24 місце) та Донецька області (25 місце) [15, с. 3]. Зокрема за показниками економічної і соціальної згуртованості Миколаївська область обіймає 17, Чернігівська – 21, Кіровоградська – 22, Донецька – 24, а Луганська – 25 місце.

Тобто можемо казати про брак взаєморозуміння і конструктивного соціального діалогу між усіма учасниками економічної діяльності, враховуючи органи регіональної влади.

Запровадження системи економічних відносин на засадах соціального діалогу насамперед у вищезазначених регіонах нашої країни дасть можливість дійти порозуміння між владою, бізнесом та територіальною громадою і забезпечить підґрунтя для їх подальшого сталого розвитку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондар Т. Сутність та основні структурні елементи економічної системи [Електронний ресурс]. – Т. Бондар. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com>.
2. Економічні системи : монографія. Т. 5 / [Львів. комерц. акад.; за ред. Г. Башнянина]. – Львів : Ліга-Прес, 2014 – 428 с.
3. Ковтун О., Вербова О., Мисловський П., Шевчик Б., Сухий О. Методологічні проблеми метрологічного аналізу економічних систем : Наукова школа доктора економічних наук, професора, Заслуженого діяча науки і техніки України Г. Башнянина / За науковою ред. Г. Башнянина. – 1-е видання. – Львів : Ліга-Прес, 2016. – 1096 с.
4. Джалілов О. Теоретико-методологічні підходи до визначення сутності поняття «національна економічна система» / О. Джалілов // Формування ринкової економіки. – 2013. – № 29. – С. 27–37.
5. Шарапов О. Економічна кібернетика : навч. посібник / О. Шарапов, В. Дербенцев, Д. Семьонов. – К. : КНЕУ, 2004. – 231 с.
6. Мікловда В. Кібернетичний та синергетичний підходи до теоретичного контенту конкурентоспроможності / В. Мікловда, О. Пулянович, С. Мошак // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка» – 2014. – Випуск 3 44). – С. 5–8.
7. Петько С. Економічна соціологія як галузь економічних знань [Електронний ресурс]. – С. Петько – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/2\\_KAND\\_2013/Economics/14\\_125601.doc.htm](http://www.rusnauka.com/2_KAND_2013/Economics/14_125601.doc.htm).
8. Словник української мови : в 11 т. / редкол. : І. Білодід (голова) та інші ; Акад. наук Укр. РСР, Ін-т мовознавства ім. О. Потебні. – К. : Наук. думка, 1970–1980. – Т. 9. – 1978. – 920 с.
9. Берталанди Л. фон. История и статус общей теории систем / Л. фон Берталанди // Системные исследования : ежегодник. – М. : Наука, 1973. – С. 20–37.
10. Словник української мови : в 11 редкол. : І.К. Білодід (голова) та інші ; Акад. наук Укр. РСР, Ін-т мовознавства ім. О. Потебні. – К. : Наук. думка, 1970–1980. – Т. 1. – 1970. – 799 с.
11. Астапов К. Особенности развития экономической системы в современных условиях / К. Астапов // Вести Моск. ун-та. – Сер. Экономика, 2005. – № 4 – С. 68–85.
12. Экономическая теория (политэкономия) : [учебник] / [Под ред. В. Видяпина, Г. Журавлевой]. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 556 с.
13. Роузфилд С. Порівнюємо економічні системи. Культура, багатство і влада в XXI столітті / С. Роузфилд. – К. : К.І.С., 2005. – 370 с.
14. Зеленко О. Роль соціального діалогу у контексті соціально-економічного розвитку суспільства / О. Зеленко // Часопис економічних реформ. – 2014. – № 1 (13). – С. 82–87.
15. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів за 2015 р. / Департамент регіонального розвитку Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. – К. : 2015. – 90 с.

УДК 351.863 (477): 351.84

**Пушак Я.Я.**

*доктор економічних наук, професор,  
Львівський державний університет внутрішніх справ МВС України*

**Віничук М.В.**

*кандидат економічних наук, старший викладач,  
Львівський державний університет внутрішніх справ МВС України*

## РІВЕНЬ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА СОЦІАЛЬНУ КОМПОНЕНТУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

У статті охарактеризовано основні проблеми тіньової економіки та соціальної компоненти економічної безпеки України. За допомогою програмних пакетів MS Excel, Statistica 8.0, MathLab 6.0, Curxpt 5.0 та OnFront проведено дослідження тіньової економіки та основних показників соціальної компоненти економічної безпеки країни. На основі економіко-математичних методів та моделей доведено вплив рівня тіньової економіки на економічну, зокрема й соціальну безпеку України. З метою виявлення суттєвих загроз та пошуку шляхів зниження рівня тіньової економіки й виходу із соціально-економічної кризи запропоновано використання економіко-математичних методів та моделей у процесі комплексного аналізу соціально-економічного розвитку держави.

**Ключові слова:** економічна безпека, соціальна компонента економічної безпеки держави, тіньова економіка, економіметричні дослідження, індикатори соціальної безпеки.

### Пушак Я. Я., Виничук М. В. УРОВЕНЬ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА СОЦИАЛЬНУЮ КОМПОНЕНТУ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

В статье охарактеризованы основные проблемы теневой экономики и социальной компоненты экономической безопасности Украины. С помощью программных пакетов MS Excel, Statistica 8.0, MathLab 6.0, Curxpt 5.0 и OnFront проведено исследование теневой экономики и основных показателей социальной компоненты экономической безопасности страны. На основе экономико-математических методов и моделей доказано влияние уровня теневой экономики на экономическую, в том числе и социальную безопасность Украины. С целью выявления существенных угроз и поиска путей снижения уровня теневой экономики и выхода из социально-экономического кризиса предложено использование экономико-математических методов и моделей в процессе комплексного анализа социально-экономического развития государства.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, социальная компонента экономической безопасности государства, теневая экономика, эконометрические исследования, индикаторы социальной безопасности.

### Pushak Ya. Ya., Vinichuk M. V. THE LEVEL OF SHADOW ECONOMY OF UKRAINE AND ITS IMPACT ON THE SOCIAL COMPONENT OF ECONOMIC SECURITY OF THE STATE

The main problems of the shadow economy and the social component of economic security of Ukraine are characterized in the article. With the help of software packages, such as MS Excel, Statistica 8.0, MathLab 6.0, Curxpt 5.0 and OnFront, the research of the

shadow economy and the main indicators of economic security of the state is conducted. The impact of the level of shadow economy on economic and especially social security of Ukraine is proven on the basis of economic and mathematical methods and models. The use of economic and mathematical methods and models in the process of complex analysis of social and economic development of the state is proposed in order to identify significant threats and find the ways to reduce the level of shadow economy and getting out of the social and economic crisis.

**Keywords:** economic security, social component of economic security of the state, shadow economy, econometric studies, indicators of social security.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок науковими та практичними завданнями.** Сучасний соціально-економічний розвиток України відбувається в умовах ринкової трансформації та модернізації економіки України. Загострення напруженої соціально-економічної ситуації в країні під впливом зниження обсягу фінансування усіх сфер економіки, істотного підвищення рівня тіньової економіки до 40 % у 2015 р. та 38 % у I півріччі 2016 р. [1] та її впливу на показники соціально-економічного розвитку й соціальної компоненти економічної безпеки держави спровоковано анексією АР Крим та ескалацією військових дій на Сході країни. Усе це спричинило найбільшу економічну кризу за роки незалежності України, призвело до втрати значної частини промислового та експортного потенціалу. У 2015 р. ВВП країни склав лише 77,9 % від рівня 2008 р., а ВВП на одну особу скоротився до 2,1 тис. дол. США (рівень Конго та В'єтнаму) [2]. Надвисокий рівень інфляції (48,7 % у 2015 р.) та зниження на 22,2 % реальних наявних доходів населення у поєднанні з девальвацією національної грошової одиниці призвели до збільшення обсягів тіньової економіки, підвищення рівня корупції у всіх сферах суспільства та до вразливості й незахищеності домінуючої частини населення, так як країна посіла у 2015 р. 62 місце з 133 країн за Індексом соціального розвитку (за розрахунками Social Progress Imperative). За таких умов основні зусилля державних неопослідовних антикризових заходів торкнулись бюджетної консолідації, фінансової дисципліни та тарифної політики. Сукупність таких чинників вимагає пошуку нових підходів та вжиття невідкладних заходів щодо зміцнення соціальної складової економічної безпеки України, що й актуалізує проблему дослідження взаємозв'язку рівня тінізації економіки із показниками соціальної компоненти економічної безпеки України.

**Стан останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Проблеми тіньової економіки та соціальної компоненти економічної безпеки держави розкриваються у працях З. Варналія, Т. Васильціва,

Д. Венцовського, О. Власюка, В. Геєця, В. Горбуліна, Я. Жаліло, Е. Лібанової, В. Мунтіяна, Г. Пастернак-Таранушенка, В. Предборського, С. Пирожкова, А. Сухорукова, М. Флейчук, В. Шлемко та ін. Суттєвий внесок у вивчення проблемних питань безпеки здійснили О. Барановський, Т. Вахненко, А. Гальчинський, Я. Гончарук, М. Єрмошенко, О. Іляш, Е. Крихтін, А. Мокій, У. Садова, Л. Семів, Л. Яремко. Проте, до сьогодні в науковому дискурсі не знайшло відображення комплексне дослідження впливу тіньової економіки на рівень соціальної безпеки України.

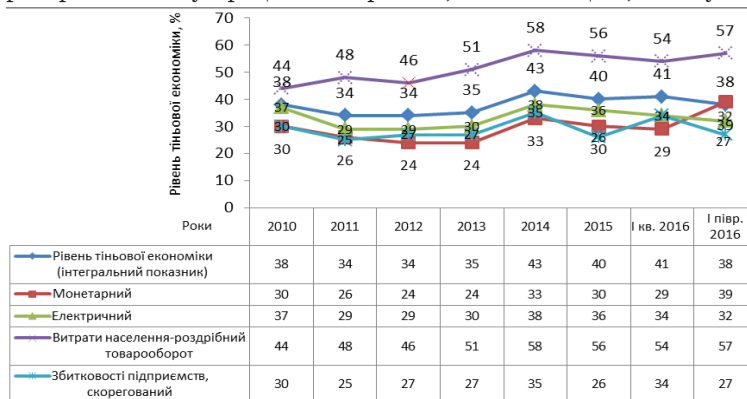
**Цілі статті.** Дослідження впливу тіньової економіки на соціальну компоненту економічної безпеки держави в контексті забезпечення стабільності соціально-економічного розвитку України.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Неефективність та недосконалість державної політики щодо підвищення трудових доходів населення зумовлюють зниження його купівельної спроможності, тінізація економіки й корупція призводять до майнової нерівності у країні, а деградація більшості суспільних інститутів та війна на Сході знижують рівень соціальної безпеки держави. Зниження рівня тінізації економіки та забезпечення соціальної безпеки відбувається за умов дотримання національних інтересів, при цьому основним пріоритетом держави в цій сфері є підвищення рівня та якості життя її громадян. Так як об'єктивними чинниками тінізації економіки є неготовність держави виконувати свої соціальні функції, надмірне державне регулювання економіки, корумпованість системи управління в окремих її ланках та високий рівень безробіття, то на сучасному етапі спостерігаємо висхідну тенденцію динаміки обсягів тіньового сектора економіки (рис. 1) (програмний пакет MS Office MS Excel).

Водночас, проведений аналіз основних індикаторів стану соціальної безпеки в Україні переконливо свідчить про кризову економічну ситуацію, яка провокує низку загроз національним інтересам країни,

що призводить до посилення соціальної напруги, до загрози соціально-економічній стабільності, до зниження рівня національної безпеки держави, індексу людського розвитку, зростання рівня бідності, безробіття та інфляції, знецінення національної валюти, зниження купівельної спроможності населення та підтверджують наявність в Україні значної частки тіньової економіки.

За таких умов одним з ключових чинників, що формують тенденції тіньової економіки та соціальної компоненти економічної безпеки є рівень тіньової зайнятості. Оскільки дана проблема, на сучасному етапі, є надзвичайно актуальною і потребує посиленої уваги і розроблення дієвих механізмів для успішного вирішення як зі сторони науковців, так і зі сторони держави, то без-



**Рис. 1. Рівень тінізації економіки України, розрахований за різними методами, % (2010-2016 рр.)**

Розраховано за: [1]



умовно доцільним виявляється дослідження її стану і динаміки. За оцінками МОП та Державної служби статистики, рівень тіньової зайнятості в Україні у 2015 р. становить 9,6% [1]. Проте, значення цього показника є недостатньо обґрунтованим, оскільки при визначенні рівня зайнятості і рівня безробіття запропоновані офіційні методики опираються на частку населення, яке зареєстроване у центрах зайнятості, але не враховуються ті особи, які працюють у неформальному секторі і ведуть підсобне господарство, чим збільшують частку тіньової економіки. Своєю чергою, необхідно враховувати той факт, що ринок праці України має свою специфіку, що полягає у поєднанні офіційної (легальної) та неофіційної (нелегальної, тіньової) зайнятості. Така неоднозначність проявляється у формах оплати праці, а саме у офіційній та нелегальній («тіньовій», зарплаті «у конвертах», «сірій», «неофіційній»). Зауважимо, що за різними оцінками фахівців лише у докризовий період обсяг «сірих» зарплат коливався в межах 20–40% від легальних трудових доходів працюючих громадян [3, с. 6]. Взаємозв'язок основних соціально-економічних показників з тіньовою економікою в Україні в умовах 2015 р. можна довести з використанням програмного пакету Statistica 8.0 та прослідкувати на рис. 2.

Як бачимо, найбільший вплив тіньова економіка чинить на ВВП та на доходи населення, зокрема на їх структуру. Для адекватної оцінки рівня тіньової економіки та її впливу на соціальну безпеку України, попри ризики глобальної депресії, необхідно спрямувати зусилля на дегінізацію економіки та зайнятості населення – одного з основних чинників тінізації економіки і корупції в нашій країні, легалізацію підприємництва, на розвиток промисловості та аграрного сектора економіки, що дозволить підвищити обсяги надходжень до бюджету, знизити рівень інфляції та безробіття, підвищити рівень зайнятості, а відтак і матиме позитивний вплив на динаміку основних макроекономічних та соціально-економічних показників.

Вагоме значення в таких умовах має й аналіз динаміки чисельності безробітних та рівня безробіття. За результатами розрахунків доведено, що недосконалість є соціально-економічний механізм державного регулювання ринку праці, що проявляється у дисбалансах ринкових регуляторів зайнятості, зростанні у 2000-2015 рр. рівня прихованої (тіньової) зайнятості (на 2,5%), високій заборгованості з оплати праці, незбалансованості ринку праці та розривах у співвідношенні рівня оплати праці та мінімальних соціальних гарантій населенню, значній міграції робочої сили, низькій продуктивності праці, зростанні рівня корупції та малоефективній соціальній політиці держави підтримки зайнятості на регіональному рівні.

Водночас необхідно відмітити значний вплив корупції на рівень тіньової економіки в Україні у 2009-2016 рр. (рис. 3), який доведено за допомогою статистичного пакету Surxprt 5.0. Варто зазначити, що тінізація спостерігається в усіх галузях національного господарства, зокрема в торгівлі, будівництві, у сфері нерухомості, транспорті. Загалом, згідно даних Міністерства економічного розвитку та торгівлі України рівень тіньової економіки в Укра-

їні у 2011 р. та на початку 2012 р. знаходився у межах від 28 до 39% ВВП. У 2014 р. він піднявся до 43%, у 2015 р. знизився до 40, а у I кварталі 2016 р. знову піднявся на 1% до 41% та знизився до 38% за підсумками I півріччя [1]. Державна фіскальна служба України оцінює рівень тіньової економіки у 30%, а за розрахунками Національного інституту стратегічних досліджень, рівень тіньової економіки становить 42% [4], що підтверджують і розрахунки австрійського економіста Ф. Шнайдера – понад 52% від офіційного ВВП [5].

Необхідно зауважити, що збільшення обсягу ВВП на 1 особу в доларах США є передумовою зменшення рівня тіньового сектора економіки [7, с. 9]. Зростання рівня корупції визначає збільшення обсягів та зростання рівня тіньової економіки, що підтверджують результати досліджень Ф. Шнайдера [5]. Зростання рівня корупції зменшує доходи населення, швидше перерозподіляє їх на користь невеликої частки суспільства, стримує економічне зростання і гальмує соціально-економічний розвиток. Нелінійне програмування (модель Хоерла) (ПП Statistica 8.0) доводить нашу гіпотезу і засвідчує пряму залежність надмірного впливу індексу сприйняття корупції на ВВП на 1 особу (рис. 4). При викоріненні корупції у країні ВВП на 1 особу зростатиме.

Тінізація економіки безпосередньо впливає і на рівень бідності та перебуває у міцному взаємозв'язку із корупцією в Україні. При цьому, результати дослідження з використанням методу огортаючих даних (англ. – Data envelopment analysis – DEA-аналіз) за період 2009–2016 рр. (рис. 5) дають можливість припустити, що в економічно розвинених регіонах нашої

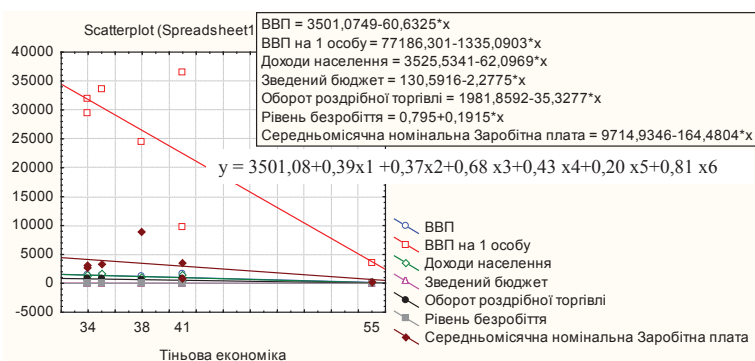


Рис. 2. Взаємозв'язок основних соціально-економічних показників з тіньовою економікою в Україні у 2015 р.

Розраховано за: [1]

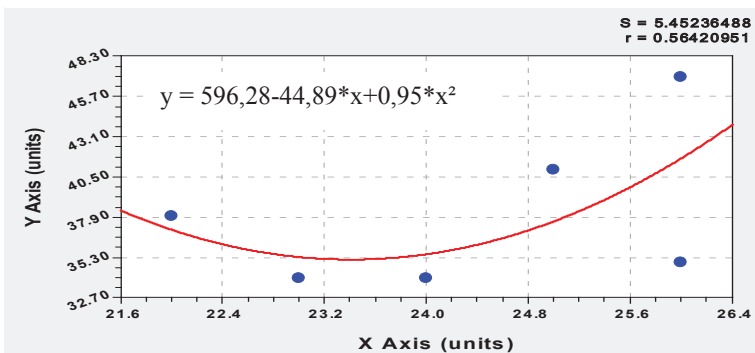
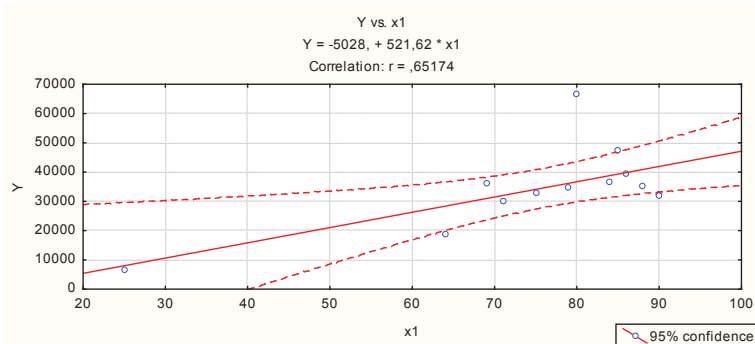


Рис. 3. Нелінійне програмування (модель Хоерла) впливу корупції на рівень тіньової економіки в Україні у 2009-2016 рр.

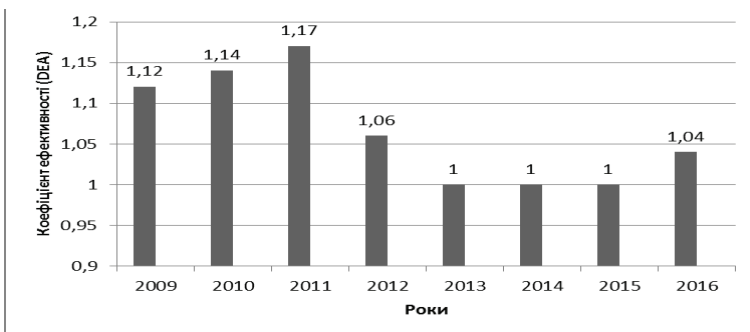
Розраховано за: [1; 6]





**Рис. 4. Нелінійне програмування впливу індексу сприйняття корупції на ВВП на 1 особу**

Розраховано за: [2; 6]



**Рис. 5. Коефіцієнт ефективності (DEA) щодо поглиблення бідності, внаслідок поширення тіньової економіки та пришвидшення рівня інфляції в Україні, 2009-2016 рр.**

Розраховано за: [1; 2]

країни меншою мірою звертається увага на показники соціальної безпеки. У той же час, аналіз соціальної політики впродовж останніх років з використанням того ж інструментарію DEA-аналізу свідчить, що у 2013–2016 рр. тіньова економіка та інфляційні процеси найбільшою мірою деструктивно впливали на показники соціально-економічного розвитку, зокрема на рівень бідності, що вимагає невідкладного корегування напрямів державного регулювання.

Таку ситуацію можна пояснити зростанням економічної самостійності регіонів та ступеня їх насичення і повноти використання ресурсів. Групування регіонів за рівнем бідності у 2015–2016 рр. (за допомогою багатовимірного (кластерного) аналізу (ПП Statistica 8,0)) (табл. 1) дає змогу розподілити області України на кластери з високим, середнім та низьким рівнем бідності та доводить екстенсивний соціально-економічний розвиток таких регіонів як Житомирська, Рівненська й Тернопільська області у 2015 р. та Житомирська, Рівненська, Тернопільська, Донецька й Луганська області у 2016 р. Водночас, у промисловорозвинутих припортових та прикордонних регіонах рівень бідності спостерігається значно нижчий.

Застосування кластерного аналізу набуває актуальності оскільки кластер, в економічному розумінні, – це модель соціально-економічного розвитку, за якої виникає можливість комплексного дослідження в секторі формування кластеру з урахуван-

Таблиця 1

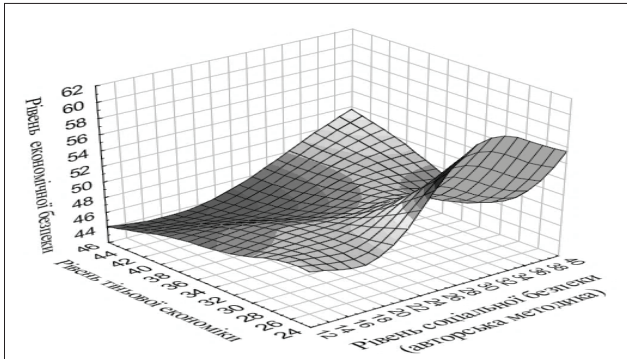
**Групування регіонів України за рівнем бідності населення у 2015–2016 рр.**

2015			2016		
Область	Номер кластера	Евклідова відстань	Область	Номер кластера	Евклідова відстань
Житомирська	1	3,73	Житомирська	1	4,53
Рівненська		5,57	Рівненська		6,46
Тернопільська		1,83	Тернопільська		2,9
Вінницька	2	3,60	Донецька	2	4,80
Волинська		4,50	Луганська		4,00
Дніпропетровська		0,90	Вінницька		4,60
Донецька		3,80	Волинська		5,70
Івано-Франківська		1,60	Дніпропетровська		1,90
Київська		4,60	Івано-Франківська		2,38
Кіровоградська		4,70	Київська		5,60
Луганська		5,00	Кіровоградська		5,70
Львівська		0,30	Одеська		5,10
Одеська		3,80	Полтавська		5,20
Полтавська		5,40	Сумська		5,99
Сумська		6,80	Херсонська		1,50
Херсонська		0,50	Хмельницька		1,70
Хмельницька	0,70	Львівська	0,90		
Закарпатська	3	3,91	Закарпатська	3	2,91
Запорізька		1,19	Запорізька		1,19
Миколаївська		1,31	Миколаївська		1,21
Харківська		1,99	Харківська		1,99
Черкаська		2,81	Черкаська		2,96
Чернівецька		1,71	Чернівецька		1,92
Чернігівська		2,81	Чернігівська		2,81
м. Київ		9,39	м. Київ		8,14

Розраховано за: [2]

ням місцевих умов та підтверджує нашу гіпотезу про необхідність розроблення політики боротьби з бідністю, як необхідної складової соціально-економічного розвитку країни на регіональному рівні з урахуванням умов геополітичного та економічного розміщення регіону.

Дослідження основних показників соціально-економічного розвитку, тіньової економіки та соціальної компоненти економічної безпеки України на основі методики нечіткої логіки (пакет MathLab 6.0) переконливо підтверджують наявність в країні значного сектора тіньової економіки та її безпосередній вплив на соціально-економічний розвиток та на стан соціальної безпеки (рис. 6).



**Рис. 6.** Взаємозв'язок між рівнем соціальної (авторська методика), економічної безпеки та тіньової економіки в Україні, 2000–2018 рр.\*

\* З урахуванням прогнозних даних

Розраховано за: [2]

Поряд із цим, основна складність аналізу взаємозв'язку тіньової економіки із показниками соціальної компоненти економічної безпеки з погляду сталого соціально-економічного розвитку держави полягає у відсутності точного визначення основних категорій, які б надавали можливість проведення кількісної оцінки соціально-економічних явищ та процесів. Виникає проблема точного та достовірного вимірювання рівня тіньової економіки та індикаторів соціальної безпеки, тому важливим питанням у даному контексті є методика їх кількісного оцінювання, що можна досягнути за допомогою економіко-математичного прогнозування та моделювання з використанням сучасних ІТ-технологій.

**Висновки.** Таким чином, аналіз тенденцій тіньової економіки, основних показників соціально-економічного розвитку України та соціальних індикаторів доводить наявність в країні значного сектора тіньової економіки та її безпосередній вплив на соціальну компоненту економічної безпеки держави. Сьогодні низький рівень тінізації економіки та високий рівень соціальної безпеки входить у систему першочергових пріоритетів країн, що вирішують різні завдання економічного розвитку й функціонування.

Зважаючи на високий рівень тіньової економіки в Україні, першочергово потрібно: (1) активізувати реалізацію Концепції подолання корупції в Україні, (2) підвищити можливості та умови ведення малого та середнього бізнесу в офіційному секторі економіки, (3) запропонувати обов'язкове обґрунтування джерел походження грошових капіталів при купівлі товарів, вартість яких перевищує певну заздалегідь визначену суму (об'єктів нерухомості, транспортних засобів та предметів розкошу), (4) активізувати зусилля на виокремлення окремого прошарку населення – середнього класу в Україні, як основного платника податків у державі.

Отже, на основі емпіричних досліджень доведено, що під впливом зниження обсягу фінансування сфер економіки загострилися проблеми істотного підвищення рівня тіньової економіки та її впливу на соціально-економічний розвиток та соціальну безпеку держави. Неefективність та недосконалість державної політики щодо підвищення трудових доходів населення зумовили зниження його купівельної спроможності, тінізація економіки й корупція призвели до майнової нерівності у країні, а деградація більшості суспільних інститутів та війна на Сході знизили рівень соціальної безпеки держави. В процесі проведеного дослідження встановлено, що тіньова економіка найбільше сприяла поглибленню бідності в регіонах України, що потребує пошуку нових способів подолання бідності на основі аналізу розшарування населення не лише на макрорівні, а й на мезорівні.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тенденції тіньової економіки в Україні і квартал 2016 р. Офіційна веб-сторінка Міністерства економіки та економічного розвитку і торгівлі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
2. Офіційна веб-сторінка Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Кузьменко В.В., Маляевий В.Ю. Напрями детінізації економіки України, подолання прихованої зайнятості та отримання заробітної плати в «конвертах»: інформаційна записка. – Луганськ, 2010. – 16 с.
4. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році». – К.: НІСД, 2015. – 684 с.
5. Schneider F. The Shadow Economy in Europe / F. Schneider. – Chicago, Illinois: A.T. Kearney, 2015.
6. Corruption Perceptions Index 2015. Corruption remains a global threat. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cpi.transparency.org/cpi2013/results/>.
7. Гончарук Я.А., Флейчук М.І. Вплив тіньового сектора та корупції на економічні системи. / Я.А. Гончарук, М.В. Флейчук / Економіка і прогнозування. Науковий журнал. № 2, 2009. – К.: ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». – 2009. – 160 с. – С. 7-22.
8. Іртіщева І.О. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь / І.О. Іртіщева, Е.М. Лібанова, М.А. Хвесик // Колект. моногр. за ред. акад. НАН України Е.М. Лібанової, акад. НААН України М.А. Хвесика. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 776 с.

УДК 658.5

Степанець Д.С.

аспірант

Донбаської державної машинобудівної академії  
(м. Краматорськ)

## РИЗИК ВТРАТ ВІД ДИСБАЛАНСІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНІХ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР

У статті з метою формування інструментарію оцінки ризиків втрат від дисбалансів розвитку розроблена модель ієрархії результатів об'єктів дисбалансу показників розвитку з урахуванням ризиків. Для аналізу факторів які впливають на досягнення мети виділено представники міжгрупових і організаційних інтересів зацікавлених сторін. З метою діагностики проблем управління розвитком підприємств за показниками дисбалансу розвитку розроблена причинно-наслідкова модель проблем управління розвитком підприємства за показниками дисбалансу розвитку. Для оцінки економічних ризиків збитків від дисбалансу розроблена матриця інтегральної оцінки ризиків, використання якої дозволить сформулювати інтегральну оцінку суттєвості ризикових ситуацій.

**Ключові слова:** дисбаланс, розвиток, функціонування, ризик, модель, ієрархія, матриця, інтегральна оцінка

### Stepanets D.S. RISK POTENTIALS OF DISBALANCES OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF VERTICAL INTEGRATED CORPORATE STRUCTURES

В статье с целью формирования инструментария оценки рисков потерь от дисбалансов развития разработана модель иерархии результатов объектов дисбаланса показателей развития с учетом рисков. Для анализа факторов влияющих на достижение цели выделены представители межгрупповых и организационных интересов заинтересованных сторон. С целью диагностики проблем управления развитием предприятий по показателям дисбаланса развития разработана причинно-следственная модель проблем управления развитием предприятия по показателям дисбаланса развития. Для оценки экономических рисков убытков от дисбаланса разработана матрица интегральной оценки рисков, использование которой позволит сформулировать интегральную оценку существенности рисков ситуаций.

**Ключевые слова:** дисбаланс, развитие, функционирование, риск, модель, иерархия, матрица, интегральная оценка.

### Stepanets D.S. RISK OF LOSSES FROM IMBALANCES OF DEVELOPING ENTERPRISES OF VERTICAL INTEGRATED CORPORATE STRUCTURES

In the article the model of the hierarchy of the results of the objects of the imbalance of the indicators of the development taking into account risks is developed with the purpose of developing the instruments for evaluating the risks of losses from imbalances of development. The representatives of the intergroup and organizational interests of the interested parties are identified to analyse the factors that influence the achievement of the purpose. In order to diagnose the problems of managing the development of enterprises according to the indicators of the imbalance of development, the causal and consequential model of the problems of managing the development of the enterprise has been developed based on the indicators of the imbalance of development. To assess the economic risks of the imbalance losses, the integral risk assessment matrix has been developed, the use of which will allow to formulate the integrated assessment of the significance of risk situations.

**Key words:** imbalance, development, operation, risk, model, hierarchy, matrix, integrated assessment.

**Постановка проблеми.** Сучасний стан розвитку промисловості в Україні характеризується високим рівнем невизначеності, залежністю від великої сукупності зовнішніх та внутрішніх факторів діяльності підприємств, а також постійно зростаючим рівнем ризику втрат від дисбалансів розвитку підприємств взагалі і вертикально-інтегрованих структур зокрема. Складність визначення та оцінки рівня ризику втрат від дисбалансів розвитку досліджень для підприємств вертикально-інтегрованих структур обумовлена серйозним розривом в ефективності роботи бізнес-підрозділів, що входять до їх складу, необхідністю оцінки вектору розвитку інтегрованої структури з урахуванням міри адаптивності і збалансованості бізнес-структур, неоднозначним впливом зовнішнього середовища, яке представлено набором ринків і їх сегментів. В таких умовах окрім типових ризиків виникають також ризики, які викликані різноманітними кризовими явищами, нестабільністю економічного і політичного розвитку, значними темпами інфляції, відсутністю чіткої законодавчої бази і частими змінами в ній, використанням застарілої технології та зношеного устаткування, низькою економічною культурою. За таких обставин зацікавленим сторонам як зовнішнього (акціонери, інвестори, кредитори, держава / суспіль-

ство, партнери, постачальники, споживачі) так і внутрішнього середовища (менеджмент, персонал) необхідно вміти оцінювати ступінь можливого впливу ризиків та управляти ними з метою зниження. Менеджменту необхідно, своєчасно враховувати фактори ризику виникнення дисбалансів розвитку і втрат від них при прийнятті важливих управлінських рішень, кваліфіковано організовано процес оцінювання та зниження ризиків дисбалансів розвитку, що спрямовано на швидку адаптацію діяльності підприємств до нестабільних та швидко мінливих умов зовнішнього та внутрішнього середовища їх функціонування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Рішення окремих проблем функціонування інтегрованих бізнес-структур в умовах дисбалансів займалися Ф. Брейфогл [*Breyfogle III F. W.*] [1], П. Друкер [*P. Drucker*], М. Мескон [*M. Mescon*], М. Кептейн [*M Kaptein*] [2], Дж. Райт [*J. Wright*] [3], Р. Рато [*de Rato y Figaredo R.*] [4], М. Стинберген [*M. Van Steenbergen*] [5], Ф. Тейлор [*F. Taylor*], А. Файоль [*H. Fayol*], Б. Эиченгрин [*B Eichengreen*] [6], а також таких провідних вітчизняних учених, як О. Амоша, Я. Берсуцький, І. Булеев, В. Вишневський, В. Геєць, Т. Клебанова, М. Лепа, Ю. Макогон, Н. Рекова, М. Рогоза, О. Тридід і ін.

Окремі аспекти управління розвитком підприємств на принципах адаптації досліджувалася такими економістами, як Р. Каплан [R. Kaplan], Н. Касьянова [7], С. Коверга [8], В. Ляшенко, Д. Нортон [D. Norton], Ю. Погорелов, О. Пушкар, О. Раєвська, Й. Шумпетер [J. Schumpeter] та ін. Проте можна стверджувати, що в сучасних наукових школах практично не використовується діагностичний підхід до оцінки ризику втрат від дисбалансу розвитку саме підприємств вертикально-інтегрованих структур з урахуванням міри дисбалансів розвитку його підсистем. Не розв'язана проблема розробки механізму ефективного управління розвитком підприємства з урахуванням міри збалансованості і адаптивності його функціонування. Відсутні комплексні алгоритми діагностики і оцінки ризику втрат від дисбалансу розвитку в умовах інтеграції, використовувани на практиці методи і механізми управління інтегрованими процесами, які націлені на забезпечення стійкого розвитку підприємств вертикально-інтегрованих структур, потребують комплексного діагностичного дослідження природи і результатів прояву дисбалансів в їх розвитку, а також ризику втрат від них. Саме цим питанням присвячена це дослідження, що підтверджує актуальність його теми.

**Мета статті** - розробити діагностичний інструментарій оцінки ризику втрат від дисбалансів розвитку підприємств вертикально-інтегрованих структур.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Існуючий інструментарій управління розвитком не забезпечує адекватності прогнозів і стратегічних планів. Запізнення в прийнятті планових рішень зумовлює втрати і низьку економічну ефективність діяльності підприємства, а невизначеність змін середовища - неприпустимі відхилення фактичних показників якості управління від регламентованих. Це обумовлено суб'єктивністю оцінок ризику виникнення дисбалансу розвитку, недостатньою спрямованістю стратегій підприємств на цілі сталого розвитку.

З огляду на це, на наш погляд, аналіз ризикових ситуацій доцільно проводити із застосуванням методу аналізу ієрархій на прикладі проекту, що розробляється і реалізується підприємством спільно з групами зацікавлених сторін. Серед сучасних методів дослідження операцій відомий і широко застосовується метод аналізу ієрархій Т. Сааті [9, 10], який дозволяє вирішувати задачу багатокритеріального вибору слабо формалізованих альтернатив. Т. Сааті пропонується математична обробка експертних оцінок на основі матричних обчислень і адитивної згортки критеріїв. Слід звернути увагу на те, що метод має аналогії з іншими математичними теоріями і методами: теорією вірогідності, теорією графів, теорії невід'ємних матриць, аналогії з експертними системами, ідеологією штучних нейронних мереж.

Основним інструментом для збору даних, завдяки якому метод практично не має аналогів при роботі з якісною інформацією, є процедура попарних порівнянь. Аналіз структури моделі, проводиться за допомогою процедур, розроблених в теорії графів. При проведенні процедури узгодження і при рішенні зворотної задачі використовуються методи оптимізації (нелінійного програмування).

На рис. 1 запропонована модель ієрархії результатів об'єктів дисбалансу показників розвитку з урахуванням ризиків.

Побудова якісної моделі проблеми у вигляді ієрархії починається з вершин «генеральна мета проведеного дослідження», «зниження економічного ризику збитку від дисбалансу (RZD)».

На другому рівні знаходяться фактори «сили», які впливають на досягнення мети. Вони представлені у вигляді зовнішніх чинників (економічні, соціальні, політичні та технологічні рис. 2) і внутрішніх чинників (потреби / нужди, цінності мотиви / стимули та ін., таблиця 1).

При цьому кожен фактор представляється вершиною в споруджуваній ієрархії, він з'єднується з вершиною першого рівня. Ці сили визначаються «акторами» (цілі, що виражають міжгрупові інтереси), які становлять третій рівень ієрархії.

Різні актори мають певні «цілі», виражені в показниках як четвертому рівні ієрархії. На базі оцінки показників-факторів показників дисбалансу розвитку визначається якість управління розвитком за показниками дисбалансу розвитку через спеціальні функції управління, що реалізуються актором зацікавленою стороною «менеджер», за допомогою «політик», виражених через індекси якості функцій управління (ІМ), які знаходяться на п'ятому рівні ієрархії.

«Результати» або «сценарії» шостого рівня ієрархії - це потенційні групи економічних ризиків від дисбалансу (GR), які виникають в результаті дисбалансу показників розвитку і низьких індексів якості.

На останньому сьомому рівні ієрархії «узгальнений вихід», який дозволяє інтегрувати значення окремих випадків груп ризиків для оцінки застосовуваних рішень у вигляді чистого дисконтованого доходу проекту в умовах невизначеності і ризику дисбалансу показників розвитку.

Після ієрархічного відтворення проблеми встановлюються пріоритети критеріїв і оцінюється кожна з альтернатив за критеріями. Елементи завдання порівнюються попарно по відношенню до їх впливу на загальну для них характеристику. Система парних відомостей призводить до результату, який може бути представлений у вигляді обернено симетричної матриці. Елементом матриці  $a(i, j)$  є інтенсивність прояву елемента ієрархії і щодо елемента ієрархії  $j$ , що оцінюється за шкалою інтенсивності від 1 до 9, запропонованої Т. Сааті, де оцінки мають певний сенс (таблиця 2) [10].

Якщо при порівнянні одного фактору  $i$  з іншим  $j$  отримано  $a(i, j) = b$ , то при порівнянні другого фактору з першим отримуємо  $a(j, i) = 1/b$ .

Відносна сила, величина або ймовірність кожного окремого об'єкта в ієрархії визначається оцінкою відповідного йому елемента власного вектору матриці пріоритетів, нормалізованого ставленням до одиниці.

Нехай:  $GR_1 \dots GR_n$  - безліч з десяти елементів співвідносяться наступним чином (таблиця 3).

Розрахунок вектора локальних пріоритетів - ваг критеріїв (об'єктів)  $X(x_1, x_2, \dots, x_n)$  здійснюється за формулою:

$$X = \frac{\sqrt[n]{GR_1 \times GR_2 \times \dots \times GR_n}}{\sum_{i=1}^n \sqrt[n]{GR_1 \times GR_2 \times \dots \times GR_n}}, \quad (3)$$



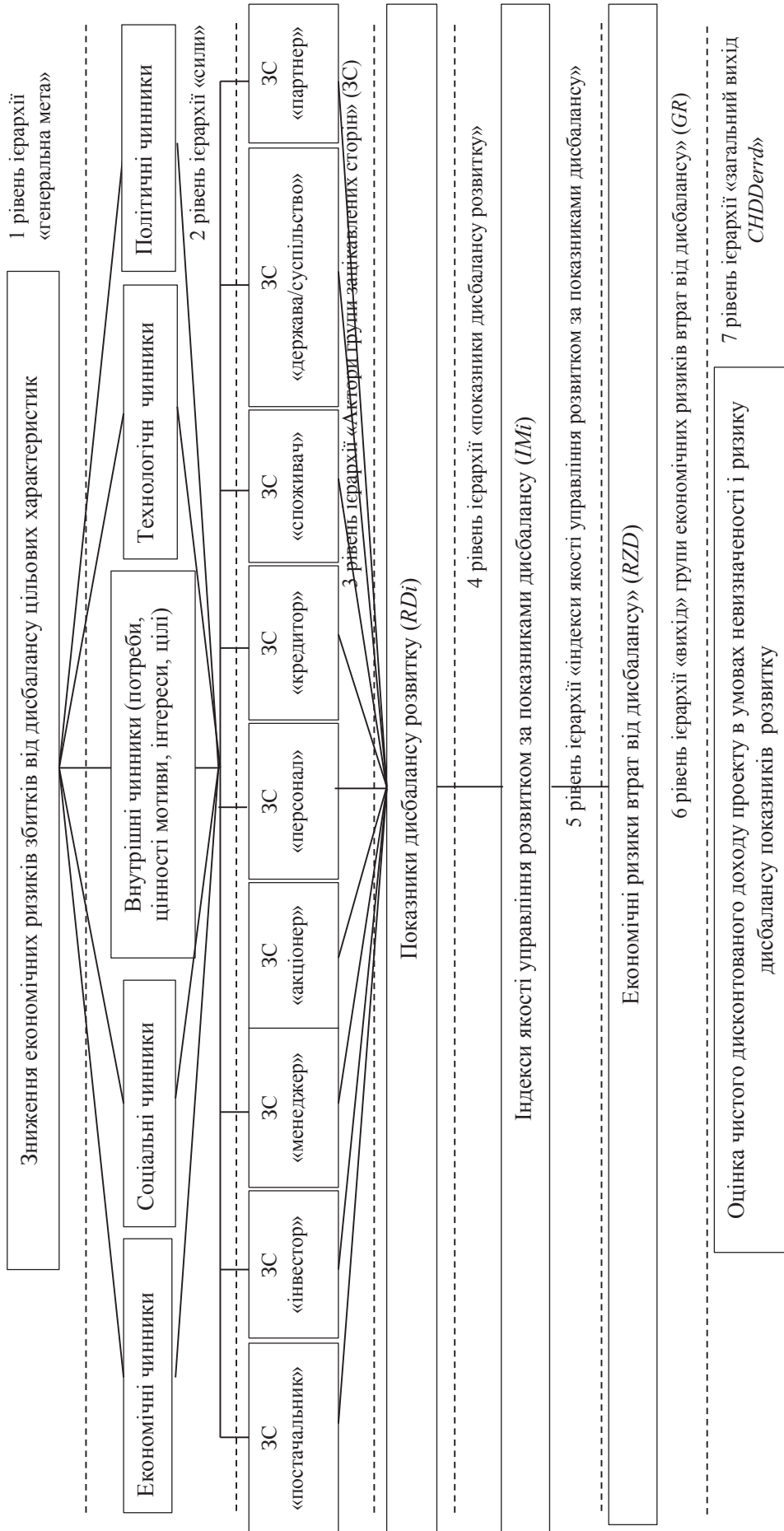


Рис. 1. Модель ієрархії результатів об'єктів дисбалансу показників розвитку з урахуванням ризиків

Таблиця 1  
Внутрішні чинники впливу на баланс показників розвитку підприємства

Внутрішні чинники	Зацікавлені сторони зовнішнього середовища						Зацікавлені сторони внутрішнього середовища		
	Акціонери	Інвестори (власники)	Кредитори	Держава / суспільство	Партнери	Постачальники	Споживачі	Менеджмент	Персонал
Потреба / потреба / потреба	Збереження і примноження свого капіталу	Самозбереження і розвиток політичного потенціалу (утримати владу в руках правлячої еліти). Захист, фізіологічні, самовираження і самореалізація, екологічна безпека	Захисту з боку підприємства, розвитку бізнесу	Реалізація громадського і політичного потенціалу, реалізація законодавчої, виконавчої та судової влади всіх груп зацікавлених сторін	Співпраця з підприємством	Матеріальний пов'язаний зі збільшенням свого прибутку за рахунок продажу матеріалів для потреб підприємства	У продукти який виробляє підприємство	Влада, відповідальність, самореалізація свого потенціалу	Стабільність, гігієнічність фактори, захищеність необхідності заробляти кошти для життя
Мотив / стимул	Гарантії захищеності, фінансової стабільності								Матеріальний пов'язаний з грошовою винагородою за виконані трудові зобов'язання перед підприємством. Не матеріальний похвала, амбіції, кар'єра і т.д.
Цінності	Економічні (гроші)			Екологічні, соціальні, економічні, політичні.	Економічні	Соціально-економічні			
	Більша частина прибутку на виплату дивідендів.	Прибуткове вкладення коштів	Підвищення відсоткової ставки, повернення виданого кредиту, фінансова стійкість підприємства, прозорість управління, рейтинг акцій, управління підприємством			Навчання, розвиток, реалізація свого потенціалу (амбіції, влада і т.д.)	Постійна наявність товару, доступність	Навчання, розвиток, реалізація свого потенціалу (амбіції, влада і т.д.)	Гідна заробітна плата, повний соціальний пакет, хороші умови праці, можливість підвищення кваліфікації
Інтереси	Дивіденди, зростання курсу акцій, зниження інвестиційних ризиків, прозорість управління підприємством	Особисте збагачення, збільшення прибутковості вкладених інвестицій. Підвищення вартості акцій, рейтинг акцій на фондових біржах.	Довгострокове партнерство з підприємством.	Сталий розвиток підприємства, збільшення ВВП.	Довгострокове партнерство з підприємством	Постійна наявність товару, доступність	Навчання, розвиток, реалізація свого потенціалу (амбіції, влада і т.д.)	Навчання, розвиток, реалізація свого потенціалу (амбіції, влада і т.д.)	Гідна заробітна плата, повний соціальний пакет, хороші умови праці, можливість підвищення кваліфікації
Цілі			Підвищення відсоткової ставки, повернення виданого кредиту, фінансова стійкість підприємства, прозорість управління, рейтинг акцій, управління підприємством	Податкові відрахування, розвиток інфраструктури району де знаходиться підприємство, інноваційна діяльність, участь підприємства в соціальних програмах. Збільшення робочих місць і рівня заробітної плати, соціальна підтримка, охорона навколишнього середовища.	Розвиток бізнесу, дотримання умов співпраці, чесність і відкритість, загальні погоджують цілі	Стабільний або зростаючий платоспроможний попит на матеріали, продаж максимальної кількості матеріалів по максимальній вартості	Низька ціна, висока якість, сервісне обслуговування, доступність	Максимальна незалежність, свобода повноважень, заробітна плата, бонуси і премії, кар'єрний ріст	Гідна заробітна плата, повний соціальний пакет, хороші умови праці, можливість підвищення кваліфікації



**Рис. 2. Причинно-наслідкова модель проблеми управління розвитком підприємства за показниками дисбалансу розвитку**

Таблиця 2

**Шкала суб'єктивних суджень для оцінки економічних ризиків збитків від дисбалансу**

Значення, бали	Значення
1	Значення не суттєво
3	Невелике значення
5	Велике значення
7	Значне значення
9	Максимальне значення
2, 4, 6, 8	Проміжні значення між двома суміжними судженнями

Таблиця 3

**Матриця попарних порівнянь груп економічних ризиків збитків від дисбалансу (ERRD)**

	$GR_1$	...	$GR_n$
$GR_1$	1	...	$GR_1 / GR_n$
...	...	1	...
$GR_n$	$GR_n / GR_1$	...	1

Розрахунок власного значення матриць  $GR - \gamma_{max}$  індексу узгодженості ( $IU$ ), відношення узгодженості ( $VU$ ), Для контролю узгодженості матриці  $GR$  розраховується за формулою:

$$Y = \left( \sum_{j=1}^n \frac{GR_j}{GR_1}, \sum_{j=1}^n \frac{GR_j}{GR_2}, \dots, \sum_{j=1}^n \frac{GR_j}{GR_n} \right), \quad (4)$$

Таким чином,  $\gamma_{max} = X \times Y$ . З вище сказаного випливає:

$$IU = \frac{\gamma_{max} - 1}{n - 1}, \quad (5)$$

$$VU = \frac{IU}{IU_p}, \quad (6)$$

де  $IU_p$  - індекс узгодженості матриці розмірності  $n$ , заповненої при випадковому моделюванні таблиці 4 [10].

Величина ОС повинна бути близько 10% або менше, щоб бути прийнятною. У деяких випадках можна допустити 20%, але не більше. Це додаткова умова може бути застосовано у випадках отримання низьких показників рівня балансу і індексів якості в діапазоні (0,39-0,64). Якщо ОС виходить з цих меж, то експертам потрібно досліджувати задачу заново і перевірити свої судження.

Далі проводиться аналіз для наступного рівня критеріїв (об'єктів). Завершальний етап алгоритму полягає в обчисленні глобального вектору пріоритетів. Отримані власні вектори зважуються за допомогою відповідної компоненти власного вектору об'єднаного критерію, результати сумуються і нормалізуються.

Для агрегування думок експертів приймається середньгеометричне значення, яке можна розрахувати за формулою:

$$RZD_{ij} = \sqrt[n]{GR_{ij}^1 \dots GR_{ij}^n}, \quad (8)$$

де  $RZD_{ij}$  - агрегована оцінка елемента, що належить  $i$ -му рядку і  $j$ -му стовпцю матриці парних порівнянь, бали;

$n$  - число матриць парних порівнянь, кожна з яких складена одним експертом, тобто число експертів.

Усереднення суджень експертів може бути здійснено і на рівні власних векторів матриць парних порівнянь. При цьому результати будуть еквівалентні тим, які отримані на рівні елементів матриць, якщо однорідність складених матриць достатня і задовольняє умові  $VU \leq 0,1$  (0,2) [9].

Усереднення суджень експертів може проводитися з урахуванням їх кваліфікації («ваги»). Для визначення вагових коефіцієнтів експертів доцільно так само використовувати ієрархічну структуру критеріїв (0; 0,5; 1; 2; 3; 4; 5). Розрахунок агрегованої оцінки в разі залучення  $n$ -експертів, що мають різну значимість, здійснюється за формулою:

$$RZD_{ij} = GR_{ij}^{k_1} \dots GR_{ij}^{k_n}, \quad (7)$$

де  $GR_{ij}^{k_n}$  - оцінка об'єкта, проведена  $k$ -м експертом з ваговим коефіцієнтом  $k_n$ , при цьому  $\sum GR_{ij} = 1$ .

Отримані агреговані оцінки ймовірності настання ризикових подій після проходження всіх рівнів ієрархії в прямому і зворотному порядку позначимо як ранги, які будемо використовувати далі при розрахунку інтегрального показника оцінки можливого економічного ризику збитку від дисбалансу. Отримані в результаті ранги по оцінці ймовірності настання ризикових подій можуть бути згруповані за категоріями: низька, незначна, середня, значна, висока ймовірність настання ризиків. Межі таких категорій визначаються експертами на підставі спільної думки.

У загальному випадку «матриця інтегральної оцінки ризиків» може використовуватися у вигляді, представленому в таблиці 5 [11, 12]. Використання запропонованої матриці дозволить сформулювати інтегральну оцінку ( $IO$ ) суттєвості ризикових ситуацій.

Для простоти і ефективності аналізу якісної оцінки ризиків пропонується обмежитися бальною

Таблиця 4

**Узгодженість випадкових матриць економічних ризиків збитків від дисбалансу показників розвитку**

Розмір матриці	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Випадкова узгодженість	0	0	0,58	0,9	1,12	1,24	1,32	1,41	1,45	1,49

Таблиця 5

## Матриця інтегральної оцінки економічних ризиків збитків від дисбалансу розвитку

Ймовірність настання	Обсяг збитку				
	Мінімальний (1)	Незначний (2)	Середній (3)	Значний (4)	Максимальний (5)
Низька (1)	несуттєвий (1)	несуттєвий (2)	несуттєвий (3)	допустимий (4)	допустимий (5)
Незначна (2)	несуттєвий (2)	допустимий (4)	допустимий (6)	суттєвий (8)	суттєвий (10)
Середня (3)	несуттєвий (3)	допустимий (6)	суттєвий (9)	критичний (12)	критичний (15)
Значна (4)	допустимий (4)	суттєвий (8)	критичний (12)	критичний (16)	катастрофічний (20)
Висока (5)	допустимий (5)	суттєвий (8)	критичний (15)	катастрофічний (20)	катастрофічний (25)

оцінкою ризиків. Позначимо кожен категорію для обох критеріїв в порядку наростання ступеня суттєвості по 5-ти бальною шкалою. Розташування характеристики кожної ризикової ситуації в певній клітці матриці визначає її сумарний бал з урахуванням двох критеріїв. Підсумкова оцінка всіх ризиків проекту може бути отримана шляхом підсумовування балів, отриманих за цією матрицею.

Характеристики за ступенем суттєвості залежно від балів можуть бути використані відповідно до думками експертів. На нашу думку, градація може бути наступною відповідно до бальною оцінкою RZD: 1-3 - несуттєвий, 4-5 - допустимий; 6-10 - суттєвий; 12-16 - критичний; 18-25 - катастрофічний.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, у результаті проведеного дослідження, з метою формування інструментарію оцінки ризиків втрат від дисбалансів розвитку нами було розроблена модель ієрархії результатів об'єктів дисбалансу показників розвитку з урахуванням ризиків, яка включає 7 рівнів ієрархії: 1. «генеральна мета проведеного дослідження», «зниження економічного ризику збитку від дисбалансу»; 2. «сили», які впливають на досягнення мети. я представлені у вигляді зовнішніх і внутрішніх чинників; 3. «актори» (цілі, що виражають міжгрупові інтереси); 4. «цілі», виражені в показниках дисбалансу розвитку; 5. «політики», виражені через індекси якості управління розвитком за показниками дисбалансу; 6. «Результати» або «сценарії» - це потенційні групи економічних ризиків від дисбалансу, які виникають в результаті дисбалансу показників розвитку і низьких індексів якості; 7. «узагальнений вихід», який дозволяє інтегрувати значення окремих випадків груп ризиків для оцінки застосовуваних рішень у вигляді чистого дисконтованого доходу проекту в умовах невизначеності і ризику дисбалансу показників розвитку.

Для аналізу факторів які впливають на досягнення мети виділено наступні види представників міжгрупових і організаційних інтересів зацікавлених сторін: менеджери підприємства, персонал, акціонери / власники, інвестори, кредитори, держава / суспільство, споживачі, постачальники та партнери.

З метою діагностики проблем управління розвитком підприємств за показниками дисбалансу розвитку розроблена причинно-наслідкова модель

проблеми управління розвитком підприємства за показниками дисбалансу розвитку.

Для оцінки економічних ризиків збитків від дисбалансу розроблена матриця інтегральної оцінки ризиків, використання якої дозволить сформулювати інтегральну оцінку суттєвості ризикових ситуацій.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Breyfogle III F. W. Integrated Enterprise Excellence, Vol. I: The Basics: Golfing Buddies Go Beyond Lean Six Sigma and the Balanced Scorecard / F. W. Breyfogle III. – Brisbane: Bridgeway Books, 2008. – 144 p.
2. Kaptein M. The Balanced Company: A Corporate Integrity Theory / M. Kaptein, J. Wempe. – New York : Oxford University Press USA, 2002. – 360 p.
3. Wright J. Tipping the Balance: Sustainable Management of World Resources / J. Wright. – Huntingdon: Beckett Karlson Ltd., 1998. – 256 p.
4. de Rato y Figaredo R. Global Imbalances and Poverty – Challenges for the World Economy [Електронний ресурс] / R. de Rato y Figaredo / International Monetary Fund, 2005. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/np/speeches/2005/062005.html>.
5. van Steenberg M. A Balanced Approach to Developing the Enterprise Architecture Practice / M. van Steenberg, M. van den Berg, S. Brinkkemper // Enterprise Information Systems : 9th International Conference (Funchal, Madeira, June 12-16, 2007). – p. 240–253.
6. Eichengreen B. Global Imbalances and the Lessons of Bretton Woods (Cairli Lectures) / B. Eichengreen. – Cambridge: MIT Press, 2010. – 208 p.
7. Касьянова Н.В. Управление развитием предприятия на основе кумулятивного подхода: концепция, модели та методи: моногр. / Н.В.Касьянова; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2011. – 374 с.
8. Коверга С. В. Технология и методы управления сбалансированным развитием предприятий: моногр. / С. В. Коверга // Саарбрюккен (Saarbrücken) : Lap Lambert Academic Publishing, 2014. – 244 с.
9. Саати, Т. Аналитическое планирование. Организация систем / Т. Саати. – Пер. с англ. – М.: Радио и связь, 1991. – 224 с.
10. Саати, Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати. – Пер. с англ. – М.: Радио и связь, 1993. – 320 с.
11. Айхель, К.В. Управление рисками инвестиционных проектов на промышленных предприятиях: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05
12. Айхель, К.В. Формирование устойчивого развития современных предприятий посредством управления рисками в рамках бизнес-инжиниринга / К.В. Айхель // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». - 2016. - Т. 10, №4. - С. 54—59.





## НОТАТКИ

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

**Випуск 22**

**Частина 1**

Коректура • *В.О. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *С.Ю. Калабухова*

Формат 60x84/8. Гарнітура SchoolBook.  
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 16,74.  
Підписано до друку 28.02.2017.  
Замов. № 32/17. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»  
E-mail: [mailbox@helvetica.com.ua](mailto:mailbox@helvetica.com.ua)  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.