

**У НОМЕРІ:**

**ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**

**Білокурський Р.Р., Голубка С.М.**

Українська наукова школа вивчення еколого-економічного розвитку: основні течії XX-XXI ст.

**Вісин В.В.**

Еволюція кооперативної ідеології в Російській імперії у другій половині XIX – на початку XX ст.

**Голубка М.М.**

Видавнича складова формування економічної освіти населення на західноукраїнських землях другої половини XIX-початку XX століття

**ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

**Щурик М.В.**

До питання використання приватизованих земельних ділянок господарствами населення

**Маслак О.І., Таловер В.А.**

Комплексна оцінка інвестиційної привабливості країни

**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

**Звіргзде К.І.**

Інноваційний ресурс конкурентоспроможного розвитку Франції у глобальних координатах

**Влащенко Н.М.**

Брендинг та просування туристської дестинації на основі транскордонного співробітництва

**Підлісний П.І., Паткевич Н.О., Цвєтов Ю.В.**

Роль контейнеризації змішаних вантажних перевезень у розвитку світової торгівлі

**РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

**Вахович І.М.**

До питання формування регіонального ринку медичного страхування

**Поліщук В.Г., Вахновська Н.А., Іванова І.О.**

Концептуальна модель фінансової спроможності регіонів держави

**Міхель Р.В.**

Зміни у структурі експорту та імпорту промислової продукції Львівської області в умовах дії зони вільної торгівлі між Україною та ЄС

**Купира М.І.**

До питання соціально-економічної безпеки депресивного регіону

**Джаман М.О.**

Сучасний стан інноваційного потенціалу України

**Вахович І. М., Пиріг С. О., Нужна О. А.**

Інформатизація як важливий чинник капіталізації економіки регіонів України

**Ковальська Л.Л.**

Роздрібна торговельна мережа: оцінка розвитку та проектування її логістичної

системи

### **ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ**

**Жук О.М., Тищук І.В.**

Туристичний маршрут історичним Луцьком ХІХ століття

**Папп В.В., Лужанська Т.Ю., Чубірка Г.І.**

Прогнозування та планування розвитку санаторно-курортної сфери регіону

**Кравцова А.В.**

Компетентнісний підхід до управління в сфері туристичного бізнесу

**Terekhow E.**

Feststellung tagesbaubedingter veränderungen im funktionalen zustand und in geldwerten der böden

**Іщук Л.І., Ніколаєва А.М., Пиріг С.О.**

Інвестиційні чинники фінансування природоохоронної діяльності

### **ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

**Лучникова Т.П.**

Сутність використання транзитного потенціалу підприємствами залізничного транспорту

**Поклонська Л.С., Доуртмес П.О.**

Аналіз основних результатів діяльності підприємств машинобудівної промисловості

**Головач К.С.**

Моделі оцінки ймовірності банкрутства у сільськогосподарських підприємствах та антикризовий менеджмент

**Лозовський О.М.**

Оцінка та перспективи розвитку експортних можливостей олійно-жирової галузі України

**Шкодін О.С., Докторук Є.В.**

Керівник – лідер : джерело конкурентних переваг у бізнесі

**Палійчук Є.С., Павлик І.В.**

Теоретичні основи підвищення ефективності підприємств організації харчування

**Сакун Л.М., Шаповалова М. А.**

Використання методології IDEF в процесі підбору персоналу підприємства

**Шевчук І.В., Бодак В.І.**

Роль бізнес етики в управлінні персоналом

**Берницька Д.І.**

Проблеми розвитку підприємств в умовах фінансової та економічної нестабільності

**Забедюк М.С.**

Теоретичні засади фінансового забезпечення діяльності підприємства

**Бакало Н.В., Песоцька М.В.**

Фінансовий менеджмент у зовнішньоекономічній діяльності

**Глєбова А.О., Голуб О.М.**

Особливості формування корпоративної стратегії на підприємстві в умовах

кризи

**Зернюк О. В., Борщ К.О.**

Оцінка та напрями удосконалення конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства

**Потапюк І.П., Денісов В., Репало К.В., Шатравка А.А.**

Теоретичні аспекти маркетингової діяльності підприємств

**Яценко К.О., Фастівець Д.С.**

Бізнес-коучинг як інструмент формування стратегічних компетенцій персоналу підприємства

**Рудь Н.Т., Марчук О.І.**

Механізм активізації діяльності персоналу підприємств

**Олександренко І.В.**

Управління власним капіталом підприємства

**Олійник О.М., Чкан А.С., Волкова О.В.**

Організаційне забезпечення контролю в системі економічної безпеки машинобудівного підприємства

**Пушкарчук І.М., Жуковська О.Р.**

Капіталізація підприємств: світова практика та реалії України

**Теплюк М.А.**

Формування підсистеми управління ресурсним забезпеченням господарської діяльності на основі симбіозу теорії та практики

**Будяєва М.О.**

Інвестиційна стратегія як основа ефективного функціонування системи забезпечення інвестиційної привабливості підприємства

## ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

**Євченко Т.І.**

Антикризові санаційні заходи вітчизняних комерційних банків

**Степанюк Н.І.**

Актуальні питання взаємодії учасників бюджетного фінансування в Україні

**Стефанишин О.Б.**

Визначення місця та ролі фінансового забезпечення стосовно фінансового механізму

**Дорош В.Ю.**

Наукові підходи до ідентифікації поняття «доходи місцевих бюджетів»

**Амбарчян В.С.**

Методика формування резервів за активними кредитними операціями банків України

**Кічурчак М.В.**

Тенденції та перспективи розвитку фіскальної децентралізації в практиці відтворення суспільних благ в Україні

**Поліщук В.Г., Дунь В.В.**

Фінансові аспекти активізації збалансованого розвитку будівельного бізнесу в Україні

## БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

**Шигун М.М., Мичак Н.О.**

Облікове забезпечення продажу необоротних активів

**Коритник Л.П.**

Новації бухгалтерського обліку бюджетних установ щодо розрахунків з приводу обов'язкових платежів

**Амбарчян М.С.**

Методика обліку доходів і витрат розпорядників бюджетних коштів

## **ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА**

**Чернушкіна О.О.**

Мотивація як чинник підвищення продуктивності виробництва

**Полінкевич О.М.**

Формування ефективних соціально-трудових відносин у підприємницькій системі

**Шубалий О.М., Назарук О.В.**

Соціальний діалог як механізм активного регулювання соціально-трудових відносин

**Карлін М.І.**

Фінансові аспекти стимулювання праці викладачів вищих навчальних закладів України у післякризовий період

**ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**

УДК 330.88 : [330.341 : 504.06]

Білокурський Р.Р., к.е.н., доцент

Чернівецький національний університет імені Ю. Федьковича

Голубка С. М. д.е.н., доцент, професор

Університет банківської справи

**УКРАЇНСЬКА НАУКОВА ШКОЛА ВИВЧЕННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: ОСНОВНІ ТЕЧІЇ ХХ-ХХІ СТ.**

У статті досліджено традиції формування еколого-економічного вчення в Україні з виділенням найбільш відомих імен дослідників і з розглядом їх основних ідей. Сформовано академічну інституційну основу наукових досліджень еколого-економічного розвитку. Проаналізовано найбільш важливі сучасні дослідження в області еколого-економічного розвитку в Україні. Виділено провідні сучасні наукові школи та напрями в Україні за територіальною ознакою, в фокус яких входять дослідження питань еколого-економічного розвитку в глобальному, національному та локально-регіональному аспектах.

**Ключові слова:** еколого-економічний розвиток, українська наукова школа, академічна наука, екологічна економіка, сталий розвиток.

Biloskursky R., Holubka S.

**UKRAINIAN SCIENTIFIC SCHOOL OF RESEARCH OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT: THE MAIN CURRENTS IN XX-XXI CENTURIES.**

The tradition of formation of ecological and economic theory in Ukraine was studied and the most famous names of the researchers and their ideas were considered. The academic institutional basis of researches of ecological and economic development was formed. The most important modern studies of ecological and economic development in Ukraine were analyzed. The leading modern schools were defined that explore processes of ecological and economic development in the global, national and local-regional aspects.

**Keywords:** ecological and economic development, Ukrainian scientific school, academic science, environmental economics, sustainable development.

Билоскурский Р.Р., Голубка С.М.

**УКРАИНСКАЯ НАУЧНАЯ ШКОЛА ИЗУЧЕНИЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: ОСНОВНЫЕ ТЕЧЕНИЯ ХХ-ХХІ ВВ.**

В статье исследованы традиции формирования эколого-экономического учения в Украине с выделением наиболее известных имен исследователей и с рассмотрением их основных идей. Сформировано академическую институциональную основу научных исследований эколого-экономического развития. Проанализировано наиболее важные современные исследования в области эколого-экономического развития в Украине. Выделены ведущие современные научные школы и направления в Украине по территориальному признаку, в фокус которых входят исследования вопросов эколого-экономического развития в глобальном, национальном и локально-региональном аспектах.

**Ключевые слова:** эколого-экономическое развитие, украинская научная школа, академическая наука, экологическая экономика, устойчивое развитие.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Еколого-економічна проблематика входить у фокус пріоритетних досліджень українських учених. Наукова спадщина донезалежного періоду сформувала добрі підвалини для подальшого теоретико-методологічного розвитку вчення про балансування екологічних та економічних

процесів. Питання, які входять у коло досліджень на стику знань економіки й екології є дуже різними. Практичні проблеми їх вирішення відображає категорія еколого-економічного розвитку. За своєю сутністю вона вказує на пріоритет поступу території (держави, регіону, окремого поселення) з орієнтацією на узгодженість екологічних й економічних процесів та передбачає керованість характеру їх взаємних детермінацій. Актуальність даної публікації підтверджує потреба обґрунтування важливості сучасних досліджень з еколого-економічної проблематики – як у теоретичному, так і в прикладному сенсі. Для цього необхідною є співпраця представників різних наукових шкіл та розуміння тих напрацювань, які вже були здійснені.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Результати даного дослідження отримані на основі численних напрацювань українських науковців у період XX-XXI століття з питань еколого-економічного розвитку. Це як концептуальні теоретичні напрацювання С. Подолинського, В. Вернадського, М. Руденка, С. Злупка, Г. Бачинського, М. Долішнього, Г. Швебса, О. Адаменка, В. Базилевича, І. Власенко, З. Герасимчук, М. Голубця, В. Григорківа, С. Дорогунцова, А. Загороднього, В. Кравціва, І. Ляшенко, В. Тарасової, Ю. Туниці, П. Черінька, В. Шевчука та ін.

**Цілі статті.** Метою даної публікації є вивчення наукової спадщини українських учених за еколого-економічним напрямом з виділення основних наукових шкіл періоду XX-XXI століття.

Для досягнення поставленої мети були виконані наступні задачі:

- дослідити традицію формування еколого-економічного вчення в Україні з виділенням найбільш знаних імен дослідників та розглядом їх основних ідей;
- сформулювати академічну інституційну основу наукових досліджень еколого-економічного розвитку;
- проаналізувати найбільш важливі сучасні дослідження в царині еколого-економічного розвитку в Україні;
- виділити провідні сучасні наукові школи і течії в Україні за територіальною ознакою, в фокус яких входять дослідження питань еколого-економічного розвитку в глобальному, національному та локально-регіональному аспектах.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Вивчення наукової спадщини напрацювань за еколого-економічним напрямом слід здійснювати комплексно з охопленням різних проблем. Поняття еколого-економічного розвитку, відображаючи узгодженість екологічних та економічних інтересів, характеризується гомологічністю до інших категорій – сталого (стійкого, збалансованого) розвитку, економіки природокористування, екологічного менеджменту, екологічної політики та ін. Традиція наукових досліджень з питань еколого-економічного розвитку для вітчизняної науки є дуже глибокою. Всесвітньо відомими є імена *С. Подолинського*, автора енергетичної теорії, *В. Вернадського*, ідеолога ноосферного вчення, *М. Руденка*, засновника напряму фізичної економіки. Огляду їхніх праць присвячені численні дослідження, а їхні ідеї використовуються не лише українськими, але й зарубіжними вченими. Не можна оминати увагою постать *С. Кузнеця*, який здобував освіту в Харкові, формуючи тут свою базові економічні знання. Його теорії економічних циклів та економічного зростання стали вагомим методологічним основою обґрунтувань необхідності балансування екологічних й економічних інтересів.

Серед видатних українських дослідників даного напряму варто відзначити фундатора екогомології *С. Злупка*, представника Львівської наукової школи. Учений вкладає в сутність науки екогомології органічність розвитку людини і довкілля, для чого слід залучати широкий спектр економічних, правових, культурних, морально-

етичних, етнічних та інших механізмів [1]. Як пише С. Злупко, екогомологія охоплює всю вертикаль природи: від Космосу – до глибин Землі, всю складну будову людини (тіло, душа, дух) в єдиній органічній цілісності, де взаємодіють глобальний, планетарний, континентальний, національний, регіональний і локальний рівні [2, с. 17]. Ще один львів'янин *Г. Бачинський* є творцем та пропагандистом міждисциплінарного вчення на стику природничих, гуманітарних і технічних наук про гармонізацію відносин між природою та суспільством – соціоекологію [3]. Цікаві ідеї щодо балансування екологічних й економічних процесів зі специфічними підходами до обміну енергії здійснені представником Одеської наукової школи *Г. Швобсом*, який був номінантом на Нобелівську премію 2001 року та сформував два потужних наукових напрями – географічних основ раціонального використання ґрунтових ресурсів та водної ерозії, а також міждисциплінарної науки енології [4, с. 414].

Згадані українські вчені входять у число знаних генераторів нових наукових напрямів міждисциплінарного еколого-економічного характеру. Нинішня наука, розвиваючись кількісно, охоплює дослідження широкого кола актуальних проблем, які ми будемо аналізувати в управлінському, економічному, діалектичному, суб'єктному й аксіологічному аспектах. Кожен зазначений фокус розкриває особливості еколого-економічного розвитку, що дає змогу сучасним дослідникам по-різному інтерпретувати шляхи вирішення проблем.

Слід зазначити, що якісний бік досліджень еколого-економічного розвитку в сучасній українській науці залишається недостатнім. Аналізуючи «топ 100 науковців України за даними Scopus станом на 16 липня 2015 року», не знайдемо жодного фахівця в царині еколого-економічного розвитку [5]. У принципі це проблема для багатьох галузей знань, особливо економіки і права, на фоні збереження високих стандартів наукових досліджень у галузях фізики, математики, хімії, медицини. Дискусійним досвідом залишається спроба створення Академії екологічних наук України (Указ Президента України від 19.12.2008 року про створення), яка проіснувала менше 2-х років (Указ Президента України від 2.08.2010 року про ліквідацію). Очікувалось, що дана державна інституція буде займатись питаннями сталого розвитку, екологічного менеджменту, формування природоохоронної політики, раціонального використання природних ресурсів, еколого-медичних та енергетичних проблем, проведення науково-аналітичного огляду сучасних особливостей переходу України до гармонійного розвитку [6]. На наше переконання, позиція ліквідації ще однієї галузевої академічної наукової установи є доцільною, адже функціонує провідна установа Національна академія наук (НАН) України, в структурі якої існує сектор проблем навколишнього середовища, який, власне, координує всі дослідження за даною проблематикою (очолює П. Черінько). Окрім того, ще з 1973 року при академії діє Національний комітет України з програми ЮНЕСКО «Людина і біосфера». Спочатку дана програма передбачала вивчення людини поза екосистемою, тобто розглядала вплив її діяльності на навколишнє середовище; потім поступово і цілком природно центром вивчення стала система «людина і біосфера», переорієнтувавши дослідження на проблеми взаємодії соціуму та довкілля, співвідношення його прагнень і потреб [7, с. 24]. Основним практичним проявом реалізації даної програми є формування біосферних резерватів, у тому числі в транскордонному просторі. Безпосереднє значення для еколого-економічного розвитку такі резервати мають у зв'язку з можливістю їх використання як територій для впровадження екологічно раціонального використання земель, «зеленої економіки», збереження екосистемних послуг, енергоефективності та використання відтворюваних джерел енергії, підтримки та збереження біорізноманіття, створення можливостей для економічного розвитку територій [8, с. 65].



Вищу функціональність науково-дослідних результатів з питань еколого-економічного розвитку мала б виконувати Академія економічних наук України. Однак виходячи зі змістовності її сайту відповідних комплексних економічних розробок з екологічною спеціалізацією поки не проводиться. Сільськогосподарську екологічну спеціалізацію в науково-дослідній роботі здійснює Національна (з 2010 року) академія аграрних наук України. В її структурі – майже 300 установ, серед яких найбільш профільним до нашої проблематики є Інститут агроекології і економіки природокористування.

На рис. 1 відобразимо загальну академічну інституційну основу наукових досліджень еколого-економічного розвитку. Вона доводить, що вже серед профільних наукових академічних установ багато з них займається проблематикою еколого-економічного розвитку. Окрім того, багато прикладних досліджень здійснюють регіональні наукові центри, підпорядковані і НАН України, і Міністерству освіти і науки України. До структури НАН входять Національний історико-археологічний заповідник «Ольвія», Національний ботанічний сад ім. М.М. Гришка, Національний дендрологічний парк «Софіївка», Національний науково-природничий музей та ін. Таким чином, на базі установи проводиться практична робота природоохоронного характеру, що формує платформу міждисциплінарних еколого-економічних розробок.



Рис. 1. Академічна інституційна основа наукових досліджень еколого-економічного розвитку в Україні

\* Авторська розробка



Наряді з академічними науковими структурами існує значна кількість вищих навчальних закладів, які не лише готують фахівців профільних напрямів екології, охорони навколишнього середовища, збалансованого природокористування, екологічного й природоресурсного права та ін., але й здійснюють відповідну науково-дослідну діяльність. Важливим напрямом роботи академічних та освітніх установ є підготовка наукових кадрів. Зокрема низка дисертаційних досліджень виконується за спеціальністю 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища».

Залишається важливою практична діяльність профільних громадських структур в царині відстоювання інтересів еколого-економічного розвитку. Як правило, їх фахівці є активними учасниками науково-практичних заходів, які слугують площадками наукових пошуків найбільш оптимальних шляхів вирішення проблем балансування економічних й екологічних інтересів на різних інституційних рівнях.

Проаналізуємо найбільш важливі дослідження в царині еколого-економічного розвитку з метою систематизації основних наукових шкіл і течій сучасності в Україні. Найперше вирізняються *дослідження управлінського характеру*, в яких зосереджено увагу на теоретико-методологічних і прикладних аспектах реалізації екологічної політики, політики сталого розвитку, зеленої політики, екоменеджменту. Вважаємо, що вагомим доробком у цьому аспекті є пропонування Ю. Туницею концепція створення Екологічної Конституції Землі. Згідно автора, принципово новим даної ідеї є визначення в такій Конституції правового статусу людини не лише як громадянина своєї держави, але як громадянина планети [9, с. 37]. Узагалі відзначаємо науково-дослідну й організаційну діяльність даного представника Львівської наукової школи, який сформулював економічний закон неминучого зростання екологічних витрат у структурі витрат суспільного виробництва, впровадив у науковий вжиток поняття екологічних витрат і втрат, еколого-економічної ефективності природокористування, першим в Україні створив кафедру з екологічної економіки з підготовкою фахівців відповідного профілю.

За напрямом *досліджень економічного характеру* здійснюються численні напрацювання з питань формування екологічної, зеленої економіки, економіки навколишнього середовища, сталого розвитку. Особливо змістовними є дослідження з питань формування екологічної економіки, результати яких, однак, знаходять труднощі реалізації до вітчизняних реалій. Так, згідно В. Базилевича, представника Київської наукової школи, екологічна економіка бере до уваги такі новітні явища та процеси, як: екологізація ринкових відносин у ключових секторах економіки; екологізація базових елементів економічного механізму координації господарського розвитку; екологізація оцінювання ефективності економічної діяльності; екологізація системи і методик обчислення економіко-статистичних показників; кардинальна зміна умов праці та реалізації фундаментальних духовних потреб людини у пізнанні та творчості; формування економічних основ гуманізації господарських процесів; поширення трансграничного розподілу та використання трудових ресурсів [10, с. 14-15].

Окремо слід виділити досягнення українських науковців за напрямом *досліджень діалектичного характеру*. Мова йде про вивчення таких процесів, як екологізація економіки, сталий розвиток, ресурсо-екологічна збалансованість тощо. Як стверджує В. Базилевич, визначальними інтегруючими тенденціями та найважливішими каталізаторами парадигмальних зрушень у межах сучасного інтелектуального

ландшафту є екологізація та гуманізація соціально-економічного розвитку [10, с. 13]. З метою прикладних результатів вивчення еколого-економічного розвитку в діалектичному аспекті українські науковці пропонують різні методики оцінки – соціо-еколого-економічного розвитку (Л. Валенкевич, О. Павленко, Ю. Алібекова), екологічної збалансованості економіки (Л. Гринів, О. Лук'янихіна), екологічної безпеки території (В. Боронос, Г. Обиход, В. Тарасова).

З огляду на процеси децентралізації державного управління, більшої актуальності набувають *дослідження суб'єктного характеру*. Вони стосуються вивчення таких категорій, як стале місто, екопоселення, сталий транспорт, екосистема, екологічне підприємництво тощо. Узагалі даний напрям є дуже перспективним, адже обґрунтовує реалізацію глобального концепту сталого розвитку на локальному рівні. У даному контексті пишуть знані фахівці еколого-економічного напрямку М. Хвесик та І. Бистряков, вказуючи, що локальна реалізація концепту сталого розвитку дозволяє слідувати відомому принципу «мислити глобально, а діяти локально» [11, с. 12]. Вагомий доробок за тематикою суб'єктного характеру здійснили представники регіональних наукових шкіл, зокрема Львівської, Одеської, Харківської. Специфіка досліджуваних територій з різними природно-ресурсними та економічним особливостями спонукала до адаптованих наукових обґрунтувань еколого-економічного розвитку конкретних територій та суб'єктів бізнесу пріоритетних видів економічної діяльності.

Вирізняючи окремо *дослідження аксіологічного характеру* (геоетика, екологізація освіти, екологічна культура і відповідальність, енвайронменталізм), слід підкреслити зростаючий інтерес до даного питання у світовій науковій думці. У цьому аспекті піднімається навіть актуальність формування гуманітарної економіки, яка бере до уваги глибокі зміни в світових тенденціях розвитку людини, процесах трудової діяльності, соціально-трудових відносинах та в структурі зайнятості, зокрема [10, с. 15]. Українські науковці, орієнтуючись на ідеї провідних вчених світу з моделюванням нових основ взаємодії людини і довкілля, формують власне бачення подальшого розвитку. Тут вирізняються дослідження таких вчених, як М. Костицький, С. Кравченко, Л. Ткачук, В. Петрук, Г. Пустовіт та ін. Звичайно вітчизняні реалії ускладнюють втілення таких ідей у життя, а рівень бідності населення відкидає вагомість фактору турботи про навколишнє середовище з неконтрольованою його експлуатацією задля «виживання».

У табл. 1 визначимо основні наукові школи, що займаються різними аспектами еколого-економічного розвитку. Школи виділено, орієнтуючись на їх територіальну приналежність. Так чи інакше інтереси науковців формують територіальні особливості та поточні проблеми розвитку. Тому такий підхід до виділення наукових шкіл, у тому числі з можливістю тіснішої співпраці й координації діяльності, є обґрунтованим.

Перелік визначених наукових шкіл можна розширювати. Зокрема, проводяться системні дослідження за еколого-економічною проблематикою у містах Запоріжжя, Житомир, Вінниця, Ужгород, Івано-Франківськ та ін. Однак наразі достатньої потуги і системності наукові школи тут ще не мають, через що їх формування поки відбувається. Також залишається проблемним збереження наукових шкіл згідно визначених інтересів національної екологічної безпеки та пріоритетів економічного розвитку Донецької та Луганської областей, АР Крим.

Таблиця 1

Основні наукові школи України, в фокус яких входять дослідження питань еколого-економічного розвитку

| № з/п | Наукова школа                  | Основні напрями досліджень                                                                                                                                                                                                                          | Окремі результати досліджень останніх років                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Основні інститути                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Основні представники                                                                                                                                                                            |
|-------|--------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1     | Київська наукова школа         | Концептуальні засади еколого-економічного розвитку; питання екологічної безпеки; становлення економіки природовідтворення; питання екологізації підприємництва                                                                                      | Проекти численних національних стратегій, програм; залучення у різні професійні робочі групи; методики економічної оцінки природних ресурсів; методики оцінки екологічної безпеки                                                                                                                                                       | Інститут агроекології і природокористування НААН; профільні структури НАНУ; Київський національний університет імені Тараса Шевченка; Національний університет біоресурсів і природокористування України; Державна екологічна академія післядипломної освіти та управління; Інститут екології економіки і права | В. Базилевич, І. Бистряков, О. Білорус, О. Веклич, В. Голян, Б. Данилишин, Д. Добряк, С. Дорогунцов, І. Ляшенко, В. Міщенко, О. Ральчук, О. Фурдичко, М. Хвесик, Є. Хлобистов, В. Шевчук та ін. |
| 2     | Дніпропетровська наукова школа | Концептуальні засади сталого розвитку України; стан та можливості використання техногенно навантажених районів Придніпров'я; екологічне нормування територій                                                                                        | Регіональна система екологічного моніторингу; методологія вибору стратегій, критеріїв і показників сталого розвитку техногенно-навантажених регіонів; концепція переходу України до сталого розвитку; регіональна програма використання порушених гірничими роботами земель                                                             | Інститут проблем природокористування та екології НАНУ; Придніпровський науковий центр; Дніпропетровський університет ім. Альфреда Нобеля; Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет; ДВНЗ «Національний гірничий університет»                                                                 | І. Гуменик, М. Ємець, П. Копач, С. Полішук, А. Шапар, Г. Шматков та ін.                                                                                                                         |
| 4     | Львівська наукова школа        | Регіональний вимір сталого розвитку; соціально-економічні проблеми екологічної безпеки; становлення екологічно збалансованої економіки; реалізація регіональної екологічної політики; створення спеціальних економічних зон; екологічний моніторинг | Вчення про соціоекологію, екоомологію; Екологічна Конституція Землі; економічний закон неминучого зростання екологічних витрат; парадигма про екологічно збалансовану економіку; Концепція програми сталого розвитку Українських Карпат; Концепція екологічної політики у Львівській області в умовах економічної кризи (1997-2002 рр.) | ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАНУ»; Інститут екології Карпат НАНУ; Львівський національний університет імені Івана Франка; Національний лісотехнічний університет України; НУ «Львівська політехніка»; Львівський національний аграрний університет                               | М. Долішній, С. Злупко, Г. Бачинський, М. Гнатишин, Л. Гринів, М. Голубець, П. Жук, В. Кравців, М. Мальований, Ю. Стадницький, Ю. Туниця та ін.                                                 |
| 5     | Харківська наукова школа       | Регіональні аспекти становлення економіки природокористування; екологічна безпека промислових територій                                                                                                                                             | Регіональна комплексна програма використання відходів виробництва і споживання на період до 2020 року; державні стандарти екологічної освіти                                                                                                                                                                                            | Північно-східний науковий центр НАН України та МОН України; Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна                                                                                                                                                                                            | Н. Максименко, А. Некос, В. Семиноженко, Г. Тітенко та ін.                                                                                                                                      |

продовження таблиці 1

| 1 | 2                       | 3                                                                                                                                                        | 4                                                                                                                                         | 5                                                                                                                                                                                                            | 6                                                                                                                           |
|---|-------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 6 | Волинська наукова школа | Розвиток екосистем, процесів урбоекології; фінансові аспекти реалізації регіональної екологічної політики                                                | Методика оцінки екологічного рівня розвитку регіону; методика розрахунку екологічного ризику; моделі водокористування міст                | Луцький національний технічний університет; Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки; Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая                            | І. Вахович, З. Герасимчук, О. Картава, Я. Мольчак, В. Федонюк, В. Фесюк та ін.                                              |
| 7 | Одеська наукова школа   | Регіональні аспекти природокористування; раціональне використання природних ресурсів і морів Українського Причорномор'я; вплив змін клімату на економіку | Вчення про енологію; концепція еколого-економічних основ регіонального природокористування; система поводження з муніципальними відходами | Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАНУ; Одеський національний університет імені І.І. Мечникова; Одеський державний екологічний університет; Одеський державний аграрний університет | <u>Ш. Швебс</u> , <u>О. Бондар</u> , Б. Буркинський, І. Лебедев, В. Ніценко, М. Сербов, С. Степаненко, Ю. Тучковенко та ін. |

\* Авторська розробка

**Висновки.** Таким чином, українська наука еколого-економічного напрямку, формуючись на добрих підвалинах, має достатні перспективи розвитку. З огляду основних наукових шкіл виявлено, що проблемною є відсутність певної спеціалізації для кожної з них. Аналіз наукових напрямів їх досліджень доводить охопленість широкого кола проблем. Натомість більш важливою була б концентрація уваги науковців на декількох конкретних проблемах з представленням практично значимих результатів – проектів законодавчих актів, концепцій, стратегій, методик і т.д. Водночас між різними науковими школами мали б бути організовані тісні взаємозв'язки з формуванням спільної інформаційної платформи вивчення процесів еколого-економічного розвитку і лобіювання принципів його забезпечення на рівні органів державної влади. Позитивним було б створення інформаційних екологічних кластерів, які б концентрували важливу інформацію нормативно-правового, статистичного, дослідницького характеру.

Огляд сучасних наукових досліджень з питань еколого-економічного розвитку також довів труднощі вузівської науки у даному контексті. Видно, що найбільш ґрунтовні наукові здобутки отримані науковими інститутами, які входять у структуру НАН України і НААН України. Питання повторного створення Академії екологічних наук України поки залишається дискусійним. Однак це не опускає необхідності активізації наукових досліджень з питань еколого-економічного розвитку з локалізацією їх практичного значення. Важливо залучати студентську молодь до науково-дослідних робіт, яка може з новим баченням, володінням іноземних мов та комп'ютерних технологій по-іншому підійти до вирішення численних проблем балансування екологічних та економічних інтересів розвитку України. У цілому українська наука вимагає збереження напрямку еколого-економічного розвитку та підсилення прикладних досліджень належним інфраструктурним забезпеченням.

#### Список використаних джерел:

1. Злупко С. Екогенологія – новий науковий напрям сучасності (причини і умови формування) [Текст] / С. Злупко // Регіональна економіка. – 2004. – № 3. – С. 33-41.
2. Злупко С. Наука про органічний розвиток людини і довкілля : передумови виникнення екогенології / С. Злупко // Вісник Національної академії наук України. – 2002. – № 10. – С. 15-20.
3. Бачинский Г. А. Социозология : теоретические и прикладные аспекты / Г. А. Бачинский. – К. : Наук. думка. – 1991. – 151 с.

4. Швєбс Генріх Іванович. Географ, еніолог, лауреат Державної премії України / Професори Одеського (Новоросійського) університету. – С. 412-415 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fs.onu.edu.ua/clients/client11/web11/litopis/Shvebs.pdf>
5. Топ 100 науковців України за даними Scopus станом на 16 липня 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuviar.gov.ua/bpnu/pdf%5Csci\\_scorus.pdf](http://nbuviar.gov.ua/bpnu/pdf%5Csci_scorus.pdf)
6. Про Академію екологічних наук України : Указ Президента України від 19.12.2008 року № 1177/2008 : Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1177/2008>
7. Шпак А. Гармонізуючи відносини соціуму з довкіллям : до 40-річчя програми ЮНЕСКО «Людина і біосфера» / А. Шпак, П. Черінько, Т. Полторацька // Вісник Національної академії наук України. – 2011. – № 2. – С. 23-36.
8. Загородній А. Г. Національна мережа біосферних резерватів ЮНЕСКО в Україні (до 40-річчя Національного комітету України з програми ЮНЕСКО «Людина і біосфера») / А. Г. Загородній, П. М. Черінько, Т. В. Полторацька // Вісник Національної академії наук України. – 2014. – № 2. – С. 55-66.
9. Туниця Ю. Екологічна Конституція Землі : сутність і концептуальні засади / Ю. Туниця // Вісник Національної академії наук України. – 2005. – № 11. – С. 32-42.
10. Базилевич В. Д. Імперативи економічного розвитку в контексті відповідальності перед глобальним майбутнім / В. Д. Базилевич // Парадигмальні зрушення в економічній теорії ХХІ ст. : Матеріали ІІ Міжнародної науково-практичної конференції. – К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2015. – 505 с. – С. 13-17.
11. Хвесик М. Парадигмальний погляд на концепт сталого розвитку України / М. Хвесик, І. Бистряков // Економіка України. – 2012. – № 6. – С. 4-12.

УДК 94:334.012.34"18/19" (477.82)(066)

Вісин В.В. , д.і.н., доцент

Луцький національний технічний університет

### **ЕВОЛЮЦІЯ КООПЕРАТИВНОЇ ІДЕОЛОГІЇ В РОСІЙСЬКІЙ ІМПЕРІЇ У ДРУГІЙ ПОЛОВИНІ ХІХ – НА ПОЧАТКУ ХХ СТ.**

У статті висвітлено еволюцію кооперативної ідеології в Російській імперії в другій половині ХІХ – на початку ХХ ст. Показано витоки російської кооперативної думки, її синтез із західноєвропейською кооперативною ідеєю. Розкрито погляди на кооперацію революційного й ліберального народництва, а також неонародництва. Проаналізовано погляди представників кооперативного соціалізму.

**Ключові слова:** кооперація, кооперативна ідеологія, Російська імперія, народники, кооперативний соціалізм.

Visyn V.

### **COOPERATIVE EVOLUTION OF IDEAS IN RUSSIAN EMPIRE IN THE SECOND HALF XIX – AT THE BEGINNING OF THE XX C.**

The article presents research evolution of cooperative ideology in Russian empire in the second half XIX – at the beginning of the XX c. The sources of the Russian cooperative idea, its intercommunication, are retined with cooperative ideology of Western Europe. Attitude toward cooperation of leaders of revolutionary and liberal populism is exposed, and also new populism. The looks of representatives of cooperative socialism are analysed.

**Key words:** co-operation, cooperative ideology, Russian empire, populists, cooperative socialism.

Висин В. В.

### **ЭВОЛЮЦИЯ КООПЕРАТИВНОЙ ИДЕОЛОГИИ РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ ХІХ – НАЧАЛЕ ХХ В.**

В статье отражена эволюция кооперативной идеологии Российской империи второй половины ХІХ – начала ХХ в. Показаны истоки российской кооперативной мысли, ее взаимосвязь с кооперативной идеологией Западной Европы. Раскрыто отношение к кооперации лидеров революционного и либерального народничества, а также нового народничества. Проанализированы взгляды представителей кооперативного социализма.



**Ключевые слова:** кооперация, кооперативная идеология, Российская империя, народники, кооперативный социализм.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Кооперативний рух є широким соціальним явищем, вагомим чинником самоорганізації українського суспільства. У цьому сенсі вивчення кооперативної ідеології належить до важливих проблем суспільної та наукової думки; дозволяє відродити кооперацію в Україні на основі взаємозв'язку наукової теорії з практикою. Сучасна наукова кооперативна концепція повинна враховувати накопичену теоретичну спадщину та багатовіковий практичний досвід кооперації. Тому актуальним є вивчення розвитку кооперативної ідеології в Російській імперії в другій половині XIX – на початку XX ст.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Означена проблема деякою мірою відображена у дослідженнях українських учених-кооператорів С. Гелея, М. Алімана, С. Злупка, Р. Пастушенка, А. Пантелеймоненка, В. Половця. Однак, і досі залишаються недостатньо вивченими деякі аспекти формування кооперативної думки волинського суспільства. Сьогодні немає конкретного дослідження, яке б чітко структурувало кооперативну ідеологію означеного періоду.

**Цілі статті.** Мета статті – розкрити еволюцію кооперативних ідей в Російській імперії в другій половині XIX – на початку XX ст. Для цього необхідно вирішити наступні завдання: показати витоки російської кооперативної думки, її синтез із західноєвропейською кооперативною ідеєю; розкрити погляди на кооперацію революційного й ліберального народництва, а також неонародництва; проаналізувати погляди представників кооперативного соціалізму.

**Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження.** Перші кроки кооперативної думки в Росії як і на Заході пов'язані з пошуком соціального ідеалу. У той час коли елементи кооперативної ідеології визрівали в головах кооперативної інтелігенції, кооперативна ідея вже існувала у свідомості пересічних кооператорів, особливо у селян. Вона не була ще чітко означеною, мала патріархальний характер і пов'язувалася з традиційними уявленнями селян про добро, справедливість, правду, з традиційною селянською утопією. Саме це й обумовлювало наявність потужного ідеалізму в російському кооперативному русі, основним джерелом якого стали нижчі соціальні верстви. Іншим джерелом російського ідеалізму стали соціалістичні прошарки кооперативної спільноти епохи «малих діл» і «земського відродження» 80–90-х років XIX століття. Не дивно, що питання кооперативного ідеалу вперше висунули кооператори соціалісти, які ідеал кооперації цілковито пов'язували з народницьким соціальним ідеалом. І, врешті, у кінці XIX століття кооперативному ідеалізму вагомого імпульсу надали економісти, які стали активно залучати кооперативну проблематику до економічних досліджень.

В Росії одними з перших розповсюджувати кооперативні ідеї почали громадські діячі, вчені-гуманісти: О. Герцен, В. Белінський, М. Чернишевський, М. Добролюбов, а також російські революційні народники 60-х–70-х років, які заснували свою політичну організацію «Земля і воля» і як революціонери-демократи, ставили питання про повалення царизму – попередньої умови для побудови соціалізму. В імперії у 60-х роках XIX століття набула популярності стаття М. Добролюбова «Роберт Оуен та його спроби суспільних реформ», яку пізніше передрукував у своєму альманасі «Полярна зірка» О. Герцен [1, с. 10–11]. Перш за все з ідеєю кооперації стикалася теорія громадського (селянського) соціалізму. Родоначальники народництва почали розглядати общини як «хороші зародки» соціалізму, перейти до якого вони вважали за можливе, минувши капіталізм. Для порятунку країни від «виразки» буржуазної цивілізації революційні

народники пропонували здійснити звитяжне селянське повстання, встановити народне правління, наділити селян землею і організувати її колективну обробку, тобто підняти общину до рівня виробничих сільськогосподарських кооперативів (артілей, товариств). Передбачалося, що в містах трудящі створять промислові артілі (кооперативи) як основу крупної промисловості. Російські революційні народники були соціалістами-утопістами тому, що, як підкреслював відомий теоретик кооперації С. Маслов, ставили питання «про будівництво соціалізму на базі сільської общини, тісно пов'язаної з найпоширенішою формою кооперації артільною, що існувало вже понад 150 років» [2, с. 111]. На Заході ідею кооперованої земельної общини як суспільної організації всюди полишили ще у XVIII столітті [3, с. 105-106]. Одним із перших дослідників кооперації в російському селі був М. Чернишевський, який розглянув теоретичні засади кооперації у науковій статті «Капітал і труд». Його теорія трудових землеробських артілей з напрямками розвитку їх виробничої та організаційної розбудови мала утопічний характер, але вплинула на наступні концепції кооперації. На відміну від Р. Оуена та Ш. Фур'є, він шукав матеріалістичну основу реалізації кооперативної ідеї в образі товариства трудящих, артілі, до якої відносив усі соціальні сфери суспільства, які не експлуатують працю інших. За теорією трудящих М. Чернишевського ефективність виробництва зростає за умови, коли працівник одночасно є його власником і господарем виробленого продукту. Це досягається у межах самостійного сімейного селянського господарства. Однак розвиток капіталізму свідчив, що «майже кожне виробництво для свого успіху вимагає розмірів, що перевищують робочу силу однієї сім'ї» [4, с. 56]. Для цього капіталіст створює виробництво і укрупнює його за рахунок найму робочої сили. Тому трудящим у землеробстві, щоб досягнути ефективного виробництва залишається об'єднатися у товариства і співпрацювати «...землероби, що мають своє господарство проникаються взаємною доброзичливістю...» [4, с. 55]. При цьому не враховується ні матеріальна база виробництва, ні спосіб господарської діяльності, ані матеріальне стимулювання праці тощо, але стверджується: «...На якій фабриці більше виробляється продуктів: на фабриці, що належить одному господарю-капіталісту, чи на фабриці, що належить товариству трудящих? Я цього не знаю і не хочу знати; я знаю лише одне, що товариство є єдина форма, при якій можливе задоволення прагнень трудящих до самостійності, і тому кажу, що виробництво повинно мати форму товариства трудящих» [4, с. 58]. Цим замість критерію ефективності підкреслюється соціальний і моралістичний критерій оцінки колективного виробництва. Оскільки члени товариства працюють на себе і «...одержують пряму вигоду від старання», то робота в них «...підеш успішніше, ніж на приватних фермах і фабриках» [4, с. 76]. За планом М. Чернишевського, кожне товариство складалося з 400-500 сімей і мало, відповідну їх робочій силі кількість землі. Організатором товариства була держава, яка призначала кваліфіковане керівництво. Сфера діяльності товариства – як землеробство, так і промисловість. Засоби виробництва купувалися за власні кошти. Зберігалась добровільність членства, демократичність в управлінні та контролі за діяльністю товариства. Хоча «теорія трудящих» М. Чернишевського мала утопічний характер, однак вона суттєво вплинула на російську кооперативну думку, яку використали О. Чаянов, М. Туган-Барановський, Б. Мартос, М. Левитський, С. Бородаєвський та ін.

У 80–90-х роках XIX століття народники Микола Михайлівський, Василь Воронцов і інші, хто відмовився від революційної ідеї, продовжували обґрунтовувати економічну політику спрямовану на захист і зміцнення селянської общини артілей кустарних промислів – «народного виробництва». У своїх працях ліберальні народники пропонували розвинути кооперацію – кредитну, збутову, промислову, землеробську – як засіб зміцнення господарств селян і ремісників. На початку XX століття



неонародники (соціалісти-революціонери) ввели поділ цих господарств на трудові (некапіталістичні) і нетрудові (капіталістичні). Неонародники доводили стійкість дрібних господарств і вважали, що вони цілком можуть протистояти капіталістичній дії і навіть розвиватися завдяки кооперації. На думку лідера і теоретика неонародників Віктора Чернова кооперація веде пряму боротьбу з капіталізмом. Неонародники передбачали можливість того, що на основі розвитку кооперації дрібне сільськогосподарське виробництво здатне стати на шлях укрупнення і некапіталістичного усупільнення. У вирішенні аграрного (селянського) питання вони акцентували на соціалізації землі і розвитку кооперації.

Представники ліберального напрямку розвитку кооперативної теорії у російському суспільному русі О. Анциферов, П. Кропоткін та інші першими розглянули кооперацію, як виробничу необхідність, спосіб економічного зміцнення дрібного виробництва, засіб піднесення народного добробуту. П. Кропоткін, виходячи з системи своїх поглядів на взаємодопомогу, уявлень про суспільну солідарність відзначав, що кооперативному руху притаманна взаємна допомога, що «...найбільш віддані прихильники цього руху переконані, що кооперація веде людство до вищих гармонійних форм економічних відносин» [5, с. 145]. Суть і значення розвитку кооперації, як суто виробничої необхідності, розглядав і О. Анциферов. Він писав: «Основа і сутність кооперативної діяльності складається у вільному організованому і мирному співробітництві для досягнення господарських цілей, у здійсненні принципу взаємної допомоги, а не загальної ворожнечі і взаємного нанесення шкоди та збитку, а звідси випливає величезне скорочення не тільки марної, але й завжди шкідливої розтрати сил, ... а скорочення витрат людської енергії на господарські цілі створює основу для пробудження вищих духовних інтересів людини і людського суспільства, для культурного життя людства» [6, с. 23].

Найбільшого поширення російський «кооперативний соціалізм» набув на ґрунті споживчої кооперації. Видними представниками цього напрямку кооперативної думки були московський кооператор Микола Гібнер, кооперативний діяч Володимир Поссе, історик Олександр Меркулов, професор Ваан Тотоміанц і багато ін. М. Гібнер у книзі «Система кооперації» виказував надію, що у майбутньому кооперація організує на справедливих початках працю, з підпорядкуванням їй капіталу. Кооперацію він розглядав як економічну систему що забезпечує, при інших сприятливих обставинах, соціальну рівність. Інший кооператор, Поссе, стверджував, що дух кооперації творчий, але тим самим він і руйнівний гніту людини над людиною. У своїй брошурі «Ідеали кооперації» він заявив: «ще руйнівне творення сильніше і найяскравіше виявляється в тому, що ми називаємо товариською кооперацією» [7, с. 33]. У 1918 р. співробітник Центросоюзу Меркулов в журналі «Союз споживачів» опублікував обширну статтю з виразною назвою «Кооперація, як творчий соціалізм», в якій розвивав кооперативну концепцію суспільної еволюції. Автор стверджував, що споживча кооперація зможе оволодіти промисловістю (і доводив цю можливість), а селянські господарства оголошував сферою сільськогосподарської кооперації. Меркулов визнавав правомірність націоналізації і муніципалізації приватних підприємств, але підкреслював, що кооперативне усупільнення вигідно відрізняється від «соціалізму партійно-політичного». Гостро критикував він «диктатуру пролетаріату» за віру «у наказ, розпорядження, схему», за «дош декретів» і свідомо нездійсненні обіцянки [7, с. 34]. Меркулов вважав, що кооперація готує перехід до царства праці, в її рядах виховується демократ-громадянин. Російський «кооперативний соціалізм» базувався на відомому успіху дореволюційної кооперації, хоча і містив елементи нездійсненого, фантастичного. Разом з тим ця теорія виражала віру в творчі здібності широких мас кооператорів.

Всесвітньо відомим дослідником кооперації був Олександр Чаянов. Його теорію, яка ґрунтується на практичному досвіді сільськогосподарської кооперації вважають найбільш завершеною і логічно виваженою. О. Чаянов розробив власну класифікацію кооперативних форм, розкрив їх діалектику, взаємообумовленість та вплив на сільське господарство: «... вся система якісно перероджується із системи селянських господарств, що кооперують деякі галузі свого господарства, в систему суспільного кооперативного господарства, побудовану на базі узагальнення капіталу, що залишає технічне виконання деяких процесів в приватних господарствах своїх членів майже що на початках технічного доручення» [8, с. 211]. Під селянською кооперацією О. Чаянов розумів «союз господарств і що господарства, що входять в такий союз від цього не знищуються, а і надалі залишаються дрібними трудовими господарствами. В кооперативах же тільки частина виробництва, та сама частина, де крупне господарство має перевагу над дрібним, об'єднується в союзню організацію. Сільськогосподарський кооператив є доповненням до самостійного селянського господарства, обслуговує його і без такого господарства немає змісту» [9, с. 9]. На перший погляд в теорії О. Чаянова проявляється парадоксальність: з одного боку він прагне функціонування дрібного селянського індивідуального господарства, а з другого, розчленовуючи процеси виробництва на практиці шляхом кооперативної концентрації їх, намагається поліпшити діяльність селянського господарства. Однак, саме у цьому і новизна теорії О. Чаянова. Досліджуючи діяльність селянського господарства і розчленувавши виробничий процес на складові елементи, він виділив такі процеси, які переросли рамки одного підприємства і вимагали вищого рівня концентрації, а інші вважав доцільним проводити в дрібнішій формі. Учений вважав, що до кооперативів мають відходити ті види діяльності, технічний оптимум яких перевершував можливості окремого селянського господарства. Решта видів діяльності, за умов можливого, належить поступовому і добровільному кооперуванню. «...Найбільш раціональною постановкою сільськогосподарського виробництва була б така організація його, при якій кожна галузь сільського господарства здійснювалась би в притаманних їй оптимальних розмірах і формах...» [10, с. 105].

**Висновки.** У кінці XIX – на початку XX ст. напрямки ідеології в середовищі кооперативних працівників не мали чіткого розмежування, сповідувалися положення різних концептуальних підходів, або якоїсь однієї ідейно-теоретичної доктрини. Усі течії кооперативної думки зумовлювалися реаліями тогочасного суспільного життя і відображали прагнення прогресивно мислячих верств населення до високої моралі, соціальної гармонії та добробуту. Протягом перших десятиліть XX ст. у суспільній свідомості та кооперативній думці почав утверджуватися кооперативізм, популяризаторами якого стали провідні діячі національного руху. Національні тенденції в ідеології кооперативного руху формувалися у середовищі кооперативних працівників. Ознаками цього були інтенсивні процеси розробки ідеології, високий рівень застосування ідейно-теоретичних кооперативних засад у практичній роботі кооперативних установ.

#### Список використаних джерел:

1. Васильчук М. Кризь нашарування століття / М. Васильчук. – Хмельницький, 1997. – 395 с.
2. Половець В. М. Історія кооперації Лівобережної України (1861-1917 рр.) / В. М. Половець. – Чернігів : Просвіта, 2002. – 266 с. – Бібліограф.: С. 221–240.
3. Васильєва Р. Історія економічної думки України / Р. Васильєва, Л. Горкіна, А. Кліміна. - К. : Либідь, 1992. – 271 с.
4. Чернышевский Н. Г. Капитал и труд: Соч. в 2-х т. / Н. Г. Чернышевский – М. : Мысль, 1987.
5. Кропоткин П. А. Записки революционера / П. А. Кропоткин. – М. : Московский рабочий, 1988. – 500 с.
6. Анциферов А. Н. Очерк о кооперации / А. Н. Анциферов. – М., 1909. – 79 с.
7. Вахитов К. И. История потребительской кооперации России: учебное пособие / К. И. Вахитов. – М., 1998. – Ч.1. – 66 с.
8. Чаянов А. В. Организация крестьянского хозяйства / А. В. Чаянов. – М. : Кооп. изд-во, 1925. – 215 с.
9. Чаянов А. В. Краткий курс кооперации / А. В. Чаянов. – М. : Центральное Товарищество «Кооперативное Издательство», 1925. – 77 с.
10. Чаянов А. В. Основные идеи и методы работы общественной агрономии / А. В. Чаянов. – 3-е изд. – М. : Новая деревня, 1924. – 129 с.

УДК [37 : 33 : 93/94] : 655

Голубка М.М.

Львівський кооперативний коледж економіки і права

### **ВИДАВНИЧА СКЛАДОВА ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ НАСЕЛЕННЯ НА ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЛЯХ ДРУГОЇ ПОЛОВИНИ XIX-ПОЧАТКУ XX СТОЛІТТЯ**

У статті виділено найбільш знакові процеси на західноукраїнських землях середини XIX століття, які сформували сприятливі підвалини розвитку кооперативного руху та визначили потребу формування економічної освіти населення. В умовах, коли провідну просвітницьку роль відігравала церква, друга половина XIX століття ознаменувалась посиленням діяльності самоорганізаційних структур з пропагуванням кооперативного руху, що спричинило попит на економічні знання. Проаналізовано початок формування господарської літератури з практикою публікацій економічних статей у популярних періодичних виданнях. Вивчено особливості становлення господарської літератури, орієнтованої на формування економічних знань в основних сферах господарювання. Досліджено інституційну основу видавничої діяльності з провідною значимістю товариства «Просвіта» і виділенням основних тематичних напрямів його публікацій. Виявлено ознаки формування видавничої культури на західноукраїнських землях досліджуваного періоду.

**Ключові слова:** економічна освіта, видавнича діяльність, господарська література, спеціалізована література, видавнича культура.

Holubka M.

### **PUBLISHING AS FORMING PART OF ECONOMIC EDUCATION IN WESTERN UKRAINE IN SECOND HALF XIX – BEGINNING OF XX CENTURY**

The most important processes in Western Ukraine in mid-nineteenth century were determined that formed the favorable foundation of development of the cooperative movement and identified the need for the formation of economic education. The beginning of formation of the economic literature with practice of publications of economic articles in popular periodicals was analyzed. The institutional foundations of publishing were investigated. The leading values of society «Prosvita» were shown and main thematic areas of its publications were identified. The signs of forming the publishing culture in Western Ukraine during studied period were founded.

**Keywords:** economic education, publishing, the economic literature, specialized literature, publishing culture.

Голубка М.М.

### **ИЗДАТЕЛЬСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ НА ЗАПАДНОУКРАИНСКИХ ЗЕМЛЯХ ВТОРОЙ ПОЛОВИНЫ XIX – НАЧАЛА XX ВЕКА**

В статье выделены наиболее знаковые процессы на западноукраинских землях середины XIX века, которые сформировали благоприятные основы развития кооперативного движения и определили потребность формирования экономического образования населения. Проанализировано начало формирования хозяйственной литературы с практикой публикаций экономических статей в популярных периодических изданиях. Исследовано институциональную основу издательской деятельности с ведущей значимостью общества «Просвита» и выделением основных тематических направлений его публикаций. Вывявлены признаки формирования издательской культуры на западноукраинских землях исследуемого периода.

**Ключевые слова:** економічне образование, издательская деятельность, хозяйственная литература, специализированная литература, издательская культура.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Ретроспектива вивчення розвитку західноукраїнських земель (сучасні Львівська, Івано-Франківська, Закарпатська, Чернівецька області), починаючи з другої половини XIX століття, є дуже важливою. Причиною цьому є приклад високого рівня самоорганізації населення з активізацією становлення ідеї українськості. Інтелігенція того часу вдало зорієнтувалась, що однією з основ розвитку українських земель в єдності та соборності має бути економічна складова, адже незважаючи на глибокі історико-культурні традиції, матеріальні потреби залишаються домінантою єднання людей з метою пошуку засобів їх задоволення. Тому в цей період значно активізувалась самоорганізаційна діяльність зі створенням громадських інституцій, які в умовах поширення кооперативного руху часто переорієнтовувались на комерційний сектор. Бачачи зубожілий рівень життя на західноукраїнських землях, громадські структури створювали та підтримували розвиток мережі кооперативів, а також реалізовували різні заходи з формування економічної освіти населення. Такими заходами були професійні школи, курсове навчання, організація мандрівних бібліотек, наукових заходів. Вагомий напрям формування економічної освіти займала видавнича діяльність, яка ідейно і технічно підтримувалась провідними діячами того часу. Актуальність даної публікації доводить необхідність вивчення досвіду видавничої діяльності на західноукраїнських землях періоду другої половини XIX – початку XX століття в умовах підлеглості іншим державам з метою формування економічної освіти населення.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Результати даного дослідження базуються на напрацюваннях українських вчених у царині економічної історії, серед яких – Н. Біла, Г. Білавич [6; 7], З. Бродик [12], О. Вербова, А. Випасняк [5], В. Вісин, С. Гелей [8], З. Гіптерс [3], С. Злупко, І. Зуляк, К. Кондратюк, Н. Лубкович [11], В. Моцюк [1], І. Потапюк, Л. Потапюк, Б. Ступарик [1], О. Хімяк [4] та ін. Актуальність дослідження доводить недостатнє розкриття значимості видавничої складової у формуванні економічної освіти населення західноукраїнських земель досліджуваного періоду.

**Цілі статті.** Метою статті є вивчення досвіду видавничої діяльності на західноукраїнських землях періоду другої половини XIX – початку XX століття, перебуваючи під владою Австрійської монархії, з акцентом на її значимість для формування економічної освіти населення.

Цілями статті є наступні:

- виділити найбільш знакові процеси на західноукраїнських землях середини XIX століття, які сформували сприятливі підвалини розвитку кооперативного руху та визначили потребу формування економічної освіти населення;
- проаналізувати початок формування господарської літератури з практикою публікацій економічних статей у популярних періодичних виданнях;
- дослідити інституційну основу видавничої діяльності з провідною значимістю товариства «Просвіта» і виділенням основних тематичних напрямів його публікацій;
- виявити ознаки формування видавничої культури на західноукраїнських землях досліджуваного періоду.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Середина XIX століття на західноукраїнських

землях ознаменувалась помітними інституційними трансформаціями в плані пріоритетної рушійності суспільних змін. Аналіз джерельної бази свідчить, що на західноукраїнських землях на початку XIX століття провідна роль щодо захисту і розвитку народного шкільництва, педагогічної думки, розробки підручників, зростання освіченості і соціальної свідомості населення краю належала церкві [1, с. 45]. Це була доба гегемонії греко-католицького духовенства, яке творило тоді єдину репрезентивну верству, що в перших декадах XIX століття започаткувала відродженецьку добу [2, с. 212]. Одним із доказів переважання представників церкви серед інтелігенції було те, що із 43 книжок, написаних між 1837 і 1850 роками українською мовою, 40 належало перу священиків [3, с. 123]. Друга половина XIX століття на Галичині, Волині, Буковині і Закарпатті ознаменувалась важливими змінами, серед яких особливо вирізнялись скасування кріпацтва, поступова машинізація виробництва і поширення кооперативного руху. Останній чинник вимагав достатнього рівня грамотності населення, зокрема й знань економічних.

Формування економічної освіти населення в умовах розвитку кооперативного руху потребувало належного друкованого супроводу. З досліджень З. Гіптерс, до 1848 року в Галичині були відомими тільки 2 книжки, які можна було б віднести до господарської літератури – «Руководство ко умноженію і годованію садовини по селах і місточках» І. Гавришкевича 1844 року, виданої в Перемишлі, та «Наука о управі тютюну для Галиціянов, іждевенієм правительства издадеся» 1847 року, видана у Відні [3, с. 123]. Цей факт яскраво засвідчує, наскільки незатребуваною була господарська література на українських землях серед населення, яке, як правило, було неписьменним, зuboжілим, виживаючим в умовах кріпацтва.

З другої половини XIX століття видавництво господарської літератури значно активізувалось. Початком цьому стала практика, коли у популярних на той час виданнях усе частіше можна було зустріти *статті економічного характеру*. З одного боку, це було зумовлено свідомим прагненням провідних діячів того часу поширювати економічні знання серед населення. Проте, з іншого боку, такі тенденції детермінувались зростаючим попитом самого населення на відповідного роду інформацію. Для прикладу, в наступних знаних виданнях можна було знайти економічні статті:

- у першій газеті українською мовою «Зоря Галицка» за підтримки А. Павенцького, відомого громадського діяча, журналіста і правника того часу, періодично друкувались економічні статті різного авторства (дане видання до посилення москвофільських настроїв було доволі популярним серед галичан періоду 1848-1857 років);

- у часописі «Діло» (1880-1939 роки), яке було найвпливовішою українською газетою Галичини, виданням з тривалою традицією та поважною репутацією, яке читала українська публіка дуже різних переконань і партійних уподобань, періодично з'являлись інформаційні повідомлення на актуальні суспільні теми, що розкривали успіхи кооперативної діяльності [4, с. 47];

- в урядовому часописі «Галичо-Рускій Вестникъ» (1849-1850 роки, згодом – «Вестникъ для Русиновъ Австрійскої державы» до 1866 року) в рубриках «Розговори», «Дневникъ красвый» розкривались проблеми господарювання, народної освіти, урядових рішень щодо розвитку економіки;

- у часописі «Письмо до Громады» (перемінно з 1863 по 1868 роки) періодично друкувались статті господарської тематики, орієнтовані на сільського читача;



- у політичних виданнях «Хлібороб» (1891-1895 роки), «Народ» (1890-1895 роки), «Громадський Голос» (1892-1939 роки) та інших, фінансованих Українською радикальною партією, містились публікації, присвячені суспільно-економічним справам, селянсько-робітничому житті в Європі та на західноукраїнських землях;

- у журналі «Громада», який видавався за ініціативи І. Павлика, М. Драгоманова і С. Подолинського, та виняткова цінність якого, окрім обґрунтувань цілісності українського народу «по обидва боки австро-російського кордону», полягала в апелюванні до необхідності народного шкільництва, долання «здирства», «начальства», «темноти».

Економічні публікації популяризувались також у «москвофільських» виданнях того часу – газеті «Слово», журналах «Семейная библиотека», «Галичанин», «Лада» та ін. Як правило, в них публікувались інформаційні повідомлення важливих подій на західноукраїнських землях, серед яких усе частішими ставали практики створення кооперацій, позитивного досвіду господарювання українського селянина, крамаря і т.д. Більшу увагу економічна тематика знаходила в «народовських» (українофільських) періодичних виданнях, серед яких журнали «Русалка», «Мета», «Нива», «Правда», «Вечорниці», а також газети «Батьківщина», «Буковина», «Діло» та ін.

Періодика, оперативно реагуючи на тогочасні виклики, усталила попит на економічну інформацію. Популяризація ідей кооперації все більше охоплювали господарюючих суб'єктів та населення у різного роду торговельні, фінансові, трудові відносини. Почав формуватись науковий напрям економіки з ідеєю кооперативного руху як можливості національного відродження, що дало змогу мобілізувати інтелектуально-науковий потенціал тогочасної інтелігенції. Відтак видавнича справа активно розвивалась.

Окрім публікацій у пресі почали з'являтися окремі видання на економічну тематику – книги і брошури. Як правило, вони мали профільний характер (*спеціалізована література*). Для прикладу, як пише А. Випасняк, капіталізація економіки та зміни в аграрному секторі, зокрема й у скотарстві, спонукали в другій половині XIX століття на території Східної Галичини до виходу відповідної спеціальної літератури; першими українськими книжками на сільськогосподарську тематику були «Рільництво» (Перемишль, 1862 року) і «Порадник для любителів скотарства» (Коломия, 1864 року) [5, с. 197]. Так само поширювались видання в інших основних видах діяльності. У рільництві званою була книга С. Кузика «Рільничі досвіди і проби, роблені заходом товариства «Просвіта» у Львові на селянських господарствах в літах 1908-1910». У цьому виданні підсумовувались результати роботи на експериментальних ділянках товариства на основі звітів 121 дослідника, які апробовували новітні методи і засоби агрокультури у 83 місцевостях; безсумнівно, воно розраховувалося на ширші групи селянства, адже було добре ілюстроване та містило довідниковий матеріал, рекомендації і висновки, одержані на основі спостережень за вирощуванням рослин і тварин у певних місцевостях [6, с. 5]. Узагалі відзначаємо дане видання як взірець практичної значимості економічної освіти того часу. Окрім того, це приклад аналітичної методики проведення наукових досліджень з прагненням максимального наближення до реальних умов та практичної цінності отриманих результатів. З інших профільних видань відзначаємо книгу М. Михалевича «Пасіка, що треба знати, чого постаратися, та як що коли робити, щоби пасіка все добре велася» (1910 рік), який перевидавався чотири рази. Також були видання, присвячені



садівничій справі, торгівлі, банківської справи. Частими були книги і брошури, присвячені питанням діловодства.

Досліджуваний період для західноукраїнських земель став особливо цінним в історичному плані, адже він був часом діяльності великих українців. Їх потенціал дав змогу організувати потужні громадські структури, які відігравали провідну роль у видавничій діяльності задля формування економічної освіти населення. Як стверджує Г. Білавич, це період створення «національного фронту українських товариств, який забезпечив розвиток ефективної позашкільної громадської (альтернативної до державної) системи масового господарсько-економічного просвітництва учнів і дорослих у Західній Україні, створивши фактично «державу в державі», де функції урядових структур узяли на себе провідні українські інституції – «Сільський господар», РСУК, УПТ «Рідна школа», «Просвіта», Союз українок та ін.; є підстави говорити про формування понад півмільйонного прошарку національної еліти селянства в особі «поступових господарів», молоді модерної генерації фермерів і кооператорів: 160 тис. членів «Сільського господаря» (1944 р. – 250 тис. осіб), 700 тис. українців-членів кооперативного руху, 500 тис. «просвітян», 105 тис. членів УПТ «Рідна школа», 20 тис. «змагунів» ХВМ тощо [7, с. 21]. З цього твердження бачимо, наскільки колосальним був як кількісний, так і якісний масштаб інтелектуального зростання українців, порівнюючи з масовою безграмотністю попередніх років.

Провідну роль у «національному фронті українських товариств» безумовно відіграла «Просвіта», яка після переорієнтації з суто просвітницько-духовної діяльності почала активно пропагувати ідеї кооперативного руху. Знаною є *серія «Просвіти» «Господарська бібліотека»*, яка почала видаватись 1908 року та охоплювала видання, написані в доступному для сільського жителя стилі (загальний тираж – близько 34 тис. примірників). Першою книгою цієї серії став підручник «Взірцевий господар», другою – «Плеканє овочевих дерев і овочевих корчів». Також у цій серії видано два томи авторства І. Кулішера «Наука про народне господарство» (1912-1913 роки) [3, с. 125]. Ідучи назустріч запитам сільських господарів, «Просвіта» постійно розширювала видання економічної літератури, зокрема з поширенням так званих метеликів, «просвітних листків», а також виданням профільного часопису «Економіст» [8, с. 146].

З початку ХХ століття, незважаючи на появу самостійних кооперативних союзів із своїми виданнями, «Просвіта» продовжувала випускати літературу, спеціально присвячену питанням організації кооперативних спілок; серед видань товариства довоєнного часу, що заслуговують на увагу, книжки М. Новаковського «Спілки для ощадності й позичок (система Райфазена)» (1900 рік), К. Гукевича «Про лучбу ґрунтів або комасацію» (1902 рік), К. Левицького «Про шпихлірі і крамниці» (1893 рік), «Про сільські каси позичкові і щадниці» (1894 рік), «Про нові спілки господарські» (1904 рік), «Про каси позичкові» (1910 рік), К. Левицького та І. Петрушевича «Порадник торговельний» (1905 рік) [8, с. 14].

Узагалі видавнича діяльність «Просвіти» була настільки широкою, що цьому питанню слід присвячувати цілісні дослідження з адаптаційним аналізом здійснених напрацювань до сучасних умов. До воєнного періоду фахівці нараховують близько 80 господарських книг, які видавались за підтримки чи безпосередньої участі товариства. Опираючись на опрацювання Г. Білавич щодо видавничої діяльності товариства «Просвіта» у довоєнний період, адже з початком воєнних подій економічна складова

друкованого слова значно послабилась, на рис. 1 відобразимо основні тематичні напрями формування економічної освіти населення.



Рис. 1. Тематичні напрями видавничої діяльності товариства «Просвіта» на західноукраїнських землях у довоєнний період

\* Розроблено автором за даними [6, с. 3-5]

Окрім «Просвіти» не слід применшувати значення видавничої діяльності для формування економічної освіти населення інших товариств. Особливо відзначаємо українське педагогічне товариство «Рідна школа». Хоча напрями його діяльності охоплювали вирішення проблем навчання різних вікових груп, однак серед них виділялось доросле населення. До завершення свого існування 1939 року, в підпорядкуванні даному товаристві перебувало 15 фахових шкіл, у яких навчалося близько 1,5 тис. учнів. Безумовно, їх навчальний процес слід було забезпечувати належним чином. Тому видавнича складова діяльності «Рідної школи» особливо значима в плані розробки науково-методичного супроводу навчального процесу за фаховим напрямком.

Також потужною науково-методичною складовою у видавничій діяльності характеризувалось культурно-освітнє товариство «Галицько-Руська матиця». Товариство, будучи особливо активним до 80-х років XIX століття, підтримувало видання, орієнтовані на поширення знань господарювання у сільському господарстві та ремісництві.

Фаховий сільськогосподарський профіль підтримувало у своїй видавничій діяльності товариство «Сільський господар». Найбільша значимість товариства полягала в масовій просвітницькій діяльності, яка з допомогою друкованого слова мала

форму летючок, афіш, картинок, стінних газет. Товариство видавало двотижневик «Сільський господар», а також чотири місячники профільної тематики. За ініціативи Є. Храпливого у 1939 року було видано перший зшиток «Сільськогосподарської енциклопедії». Планувалось, що вона буде складатись із трьох томів (близько 1300 сторінок), матеріали подаватимуться в алфавітному порядку, щоб кожен, хто бажає знайти усе, що йому потрібне; передбачалось розділи аграрна політика, споріднені науки й відомості; хліборобські організації, сільськогосподарська кооперація та суспільна агрономія; організація сільського господарства, економіка, агротехніка й рослинництво, тваринництво; зоогігієна та ветеринарія, садівництво та городництво, лісівництво, сільськогосподарські будівництво й промисли, пасічництво, рибальство, шовківництво, сільськогосподарська інженерія [9, с. 68]. Над енциклопедією працювало 80 фахівців з усіх галузей сільського господарства, кооперації та споріднених наук, відомі своєю науковою або практичною діяльністю [10, с. 4-5; 11, с. 240]. Узагалі відзначаємо видавничу діяльність Є. Храпливого, авторству якого належить чимало праць, серед яких – «За хліборобську справу», «Молочарське книговодство», «Як працювати у Хліборобському вишколі молоді» та ін.

Потужною була видавнича діяльність *Ревізійного союзу українських кооперативів*, якому підпорядковувалась найбільша кількість кооперативних структур того часу. Найбільш потужними виданнями були Господарсько-кооперативний часопис, місячники «Кооперативна Республіка», «Кооперативна Родина», «Календарець Українського кооператора». Основна тематика видань була орієнтованою на кооперативну ідею. Для прикладу, у часописі «Кооперативна Родина» можна було знайти публікації наступної тематики: популярні статті з питань кооперації в Україні, кооперативного руху в інших країнах, фахові вказівки і рекомендації з практичної організації кооперативного господарства, огляди загальних зборів кооперативних установ та їхні постанови, описи діяльності провідних кооператорів Західної України; часті дописи з місць розповідали про розвиток кооперативного життя усього краю, висвітлювали питання жіночого руху в кооперації; у матеріалах містилася інформація про кооперативні свята і відзначення важливих подій у житті українського народу, подавалися книжкові огляди, оголошення тощо; багато місця на шпальтах часопису відводилося рекламі [12, с. 396].

Дослідження видавничої складової формування економічної освіти на західноукраїнських землях з другої половини XIX століття слід доповнити акцентом, що це був період діяльності видатних мислителів. Тому варто окремий фокус зробити на праці провідних діячів того часу, які внесли вагомий вклад у формування української наукової школи за напрямом економіки. Зокрема, авторству І. Франка належать такі публікації, як «Сила податкова Галичини», «Що коштують наші школи?», «П'ять літ нашої господарки Крайової», «Фінансове положення Галичини», «Бюджетний кошторис пана Вишнеградського», «Злидні Галичини в цифрах», «Спір о дефіцит», «Крайовий бюджет» та ін. Цінність даних публікацій полягала в наукових обґрунтуваннях ресурсних можливостей західноукраїнських, зокрема галицьких, земель у забезпеченні гідного рівня добробуту свого населення. Безумовно вагомий спадок даного періоду залишив С. Подолинський, який хоч і багато працював у фундаментальному напрямку з питань енергетичної теорії, однак теж досліджував актуальні питання ремісництва, діяльності фабрик, цінності праці людини. Також відзначаємо праці: Р. Димінського «Рационалізація бюрової праці»; Д. Коренця, який пропагував ідею неперервної освіти, «Організація торговельно-кооперативного шкільництва», «Кілька слів вияснення в справі нашої Торговельної школи», «Нові типи торговельних шкіл і їх значення для нас», «Рідна школа та реформи шкільництва», «Чи ми дійсно відчуваємо потребу фахових шкіл»; М. Павлика «Потреба етнографічно-

статистичної роботи в Галичині» 1886 року; П. Панченка «Порадник крамаря»; М. Творидла «Шкідливі і корисні звірята в господарстві» 1923 року і «Практичний Господар» 1928 року. На фоні активної видавничої діяльності і тривалості кооперативного руху поступово почав виділятися напрям *кооперативної історії*, де популярними були видання Д. Расселя «Кооперація і національні завдання», М. Туган-Барановського «Кооперація, її природа та мета».

Окремо відзначаємо напрацювання С. Смаль-Стоцького. Зокрема в праці «Порадник, як закладати каси позичкові і щадниці» 1900 року він декларував відозву про об'єднання селянських кас 1903 року: «Тоті каси повинні тепер зробити межі собою спілку і усі зв'язатися до купи в один кріпкий союз аби через те прибуло їм сили і аби вони руским хліборобам принесли ще більший пожиток, подали їм ще більшу поміч і поратунок». Такий підхід підтверджує важливість економічної кооперації, підсиленої національною ідеєю.

Звертаємо увагу, що поширення господарської літератури провідними організаціями того часу забезпечили формування *видавничої культури*. Вона проявлялась у змінах в структурі книжок з появою передмов, коментарів, бібліографічних списків, допоміжних покажчиків і словників, вживанням популярного стилю в тексті, ілюстрованого матеріалу, світлин, віньєток (прикраси у книзі), репродукцій; з кінця 90-х років XIX століття почався відхід від брошурного формату видань («метелики») [6, с. 5].

**Висновки.** Отже, важко досягнути цінність і змістовність колосального наукового спадку, отриманого сучасниками від громадських і політичних діячів, економістів, кооператорів, педагогів, які творили на західноукраїнських землях у період другої половини XIX – початку XX століття. Основна цінність видавничої діяльності того часу – як кількісне, так і якісне покращення рівня освіченості, зокрема економічних знань, українського населення. Активізація видавничої діяльності була як детермінантою поширення кооперативного руху, так і реакцією на зростаючий попит малограмотного населення на економічні знання. Наукова і публіцистична спадщина досліджуваного періоду засвідчує формування інтелектуальної еліти, а також середнього класу кооператорів, що орієнтований на неперервне навчання і розвиток. Затребуваними у подальших дослідженнях є фокуси вивчення змісту опублікованих праць у розрізі основних видів господарювання. У першу чергу – це сільське господарство як провідна сфера господарювання мешканця західноукраїнських земель, що буде предметом подальших досліджень. У цілому українські вчені-сучасники зобов'язані значно більше уваги приділяти науковій спадщині кінця XIX – початку XX століття, цілісно розвиваючи економічний науковий напрям в Україні з глибокими історичними підвалинами.

#### Список використаних джерел:

1. Ступарик Б. М. Ідея національної школи та національного виховання в педагогічній думці Галичини (1772-1939 рр.) / Б. М. Ступарик, В. Д. Моцюк ; За ред. Ступарика Б. М. – Коломия : Видавничо-поліграфічне товариство «Вік», 1995. – 175 с.
2. Семчишин М. Тисяча років української культури / М. Семчишин. – К., 1993. – 550 с.
3. Гіптерс З. В. Педагогічні видання, підручники і посібники для економічної освіти дітей і дорослих (західноукраїнські землі XIX – початку XX століть) / З. В. Гіптерс // Фундаментальные и прикладные исследования в практиках ведущих научных школ. – 2014. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fund-issled-intern.esrae.ru/pdf/2014/1/8.pdf>
4. Хімяк О. Газета «Діло» та її вплив на формування політичної свідомості українців Галичини (кінець XIX – початок XX ст.) / О. Хімяк // Українська національна ідея : реалії та перспективи розвитку : Зб. наук. пр. – Львів, 2008. – Вип. 21 – С. 45-49.
5. Випасняк А. Традиційне скотарство українського населення східної Галичини (90-ті рр. XIX – 30-ті рр. XX ст.) : історіографія проблеми / А. Випасняк // Галичина. – 2011, Ч. 18-19. – 417 с. – С. 297-303.
6. Білавич Г. Видавнича діяльність «Просвіти» як засіб підвищення господарської культури дорослих у Галичині (1868-1939 рр.) / Галина Білавич // Вісник Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника. Педагогіка. – 2013. – Випуск XLV. – С. 3-8.

7. Білавич Г. В. Теорія і практика виховання господарської культури учнів та дорослих у західній Україні (друга половина XIX – середина 40-х років XX століття) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора педаг. наук : спец. 13.00.01 «Загальна педагогіка та історія педагогіки» / Г. В. Білавич. – Дрогобич, 2016. – 42 с.
8. Гелей С. «Просвіта» і кооперативний рух у Галичині (друга половина XIX – початок XX ст.) / С. Гелей, Р. Пастушенко // Україна : культурна спадщина, національна свідомість, державність : Зб. наук. пр. – Львів : Інститут українознавства ім. І. Крип'якевича НАН України, 2010. – Вип. 19. – С. 145-149.
9. Храпливий Є. Приготовляємо сільсько-господарську Енциклопедію / Євген Храпливий // Календар «Сільський господар» за рік 1938. – Львів, 1937. – 232 с.
10. Потрібне діло для нашого хліборобства. Підготовляють до видання Сільсько-господарську Енциклопедію // Діло. – Львів, 1937. – Ч. 6 (14.549). – С. 4-5.
11. Лубкович Н. Редакційна та журналістська діяльність Євгена Храпливого в міжвоєнний період (1925-1939 рр.) / Наталія Лубкович // Волинські історичні записки. – 2010, том 5. – С. 236-244.
12. Бродик З. В. Тематика публікацій на сторінках часопису «Кооперативна родина» (1934-1939 рр.) / З. В. Бродик // Сучасні проблеми діяльності бібліотеки в умовах інформаційного суспільства : матеріали п'ятої міжнародної науково-практичної конференції, 11-12 вересня 2013 року, Львів / Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України, Національний університет «Львівська політехніка», Науково-технічна бібліотека ; [редколегія : О. В. Шишка, Н. Е. Кунанець, Д. О. Тарасов, І. О. Белоус, Р. С. Самотий, А. І. Андрухів]. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2013. – С. 394-403.

*Рецензент д.е.н., професор Башнянин Г.І.*

**ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

УДК 330.341.1(477)

Джаман М.О., д.е.н., професор

ПРАТ Україно-Польський ВНЗ «Центрально-Європейський університет»

**СУЧАСНИЙ СТАН ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ**

В статті розкрита суть категорій потенціал, структура інноваційного потенціалу, сучасний стан інноваційного потенціалу України та фактори впливу на його формування.

**Ключові слова:** потенціал, інноваційний потенціал, інноваційна політика, інвестиції, інвестиційний клімат, інвестиційна політика.

Dzhaman M.O.

**THE CURRENT STATE OF INNOVATION POTENTIAL OF UKRAINE**

The article describes the current state of innovation potential, its structure and factors influencing its formation in Ukraine.

**Keywords:** potential, innovative potential, innovation policy, investment, investment climate, investment policy.

Джаман М.А.

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА  
УКРАИНЫ**

В статье раскрыта сущность категории потенциал, структура инновационного потенциала, современное состояние инновационного потенциала Украины и факторы влияния на его формирование.

**Ключевые слова:** потенциал, инновационный потенциал, инновационная политика, инновации, инвестиционный климат, инвестиционная политика.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Інновація, за класичним визначенням відомого австрійського економіста Й.Шумпетера, – не просто нововведення, а нова функція виробництва, «нова комбінація», яка базується на використанні сфери знань і технологій. Державна інноваційна політика – це комплекс економічних, організаційно-правових та інших заходів держави, спрямованих на впровадження результатів НТП у виробництво, стимулювання і підтримку інноваційних процесів в економіці. Проблема економічного зростання є досить актуальною в Україні в даний час, тому необхідно за досить короткий час створити передумови його інноваційного типу. Такі країни як США, Японія, Південна Корея і розвинені країни Європи уже накопичили достатній досвід у сфері інноваційної діяльності. Ми вважаємо доцільним використати їх досвід у нас без сліпого і бездумного копіювання, але для цього необхідно проаналізувати сучасний стан інвестиційно-інноваційної складової економічного зростання. Адже інвестиції є головним і визначальним фактором економічного зростання. Їх нестача – одне з найважливіших порушень у господарській діяльності, що на рівні держави призводить до нераціонального, неефективного використання інноваційного потенціалу і економічної відсталості загалом.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Сприйняття інновації як визначного фактора економічного зростання знайшло своє відображення у багатьох дослідженнях як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, теоретиків та практиків: Ю.Бажала, П.Беленького, В. Войцехівського, О.Власюка, Г.Доброва, П.Друкера, П.Завліна, С.Ільєнкової, М.Козоріз, М.Кондратьєва, О.Кузьміна,



Б.Малицького, Г.Менша, М.Лапіна, О.Лапко, Л. Нейкової, Я. Порубко, М.Портера, С. Прігожіна, Б.Санто, Р.Солоу, Б.Твісса, М. Туган-Барановського, Р.Фатхутдінова, К.Фрімена, Д.Черваньова, Й.-А. Шумпетера та ін.

Майже кожний вчений-економіст, досліджуючи інноватику, наводить своє визначення інновації, інноваційного потенціалу, пропонує ознаки та класифікацію основних моделей інноваційного розвитку, придатних для застосування в Україні та розглядає структуру інноваційного потенціалу. Лише останнім часом їх розглянули В.Александрова, О. Амоша, Є. Бойко, П.Беленький, М. Данько, М. Долішній, С. Дорогунцов, С.Кацура, С. Матвеев, О. Носова та ін. Ми в свою чергу також розкриємо в нашому розумінні сутність поняття категорії «потенціал», представимо його у формалізованому виді і проаналізуємо фактори, які впливають на формування інноваційного потенціалу України в наше сьогодення.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Інноваційний потенціал України формувався у продовж другої половини ХХ ст. – в період розгортання у світі науково-технічної революції (НТР). Будучи у складі єдиного народногосподарського комплексу колишнього СРСР науково-технічний потенціал України був досить потужним і характеризувався відносно високими показниками. Так, за даними ЮНЕСКО, частка України у світовому інженерно-науковому потенціалі становила на той час майже 7%, а у міжреспубліканському поділі СРСР на її долю припадало біля 40% виробництва науково-технічної продукції та нових технологій при охопленні близько 20% сукупного ВВП народногосподарського комплексу Радянського Союзу, хоч займала всього 2,7% його території і 18% від усього населення. Однак, щоб далі аналізувати сучасний стан інноваційного потенціалу України, пропонуємо спочатку з'ясувати суть самого поняття «потенціал», а потім структуру безпосередньо «інноваційного потенціалу».

В науковій літературі термін «потенціал» вживається для забезпечення засобів, запасів і джерел, які є в наявності і можуть бути використані для досягнення певної мети, або вираження якоїсь проблеми чи можливості окремої особи, фірми, суспільства або держави. Ми вважаємо за необхідність уточнити дане поняття як економічну категорію і представити у формалізованому вигляді. На наш погляд, потенціал (П) – це сума фактично використаних ресурсів ( $P_{ф.в.}$ ) і резерву ( $P_p$ ), який є у наявності фірми чи підприємства. Тобто:

$$П = P_{ф.в.} + P_p \quad (1)$$

Звідси можна зробити наступні методологічні висновки:

1) потенціал ніяк не можна ототожнювати з ресурсозабезпеченістю, а тим паче з результатами виробництва;

2) на випадок вичерпного використання резерву він переходить у ресурс ( $P_p \rightarrow 0$ ) і стає фактором виробництва, а потенціал стає фактично використаним ресурсом ( $П = P_{ф.в.}$ ) [1, с.147]. Таким чином, потенціальні можливості ресурсу для дальшого росту виробництва в даному випадку стають вичерпаними. Тобто «потенціал» - це поняття, яке віддзеркалює не просто стан об'єкта, але й одночасно сутність методологічних основ чисельності реальних процесів та явищ. Ми вважаємо, що «потенціал – це не використанні можливості». Таке визначення дає можливість чітко і адекватно відобразити не тільки ту чи іншу ситуацію, ті чи інші відносини, але й самі процеси безпосередньо і тенденції їх розвитку, а також рівень ефективності функціонування соціально-економічної системи в цілому. Адже причиною нераціонального, неефективного використання резерву, може бути низький рівень технічного оснащення, (технологій), низький рівень науково-технічної підготовки персоналу чи самого керівництва фірми, і багато інших причин.

Інноваційним потенціалом слід вважати сукупність наявних у країні інтелектуальних, технологічних, науково-виробничих ресурсів з відповідним їх інфраструктурним забезпеченням, які здатні створювати нові знання, та ефективний

механізм їх комерційного застосування. Ми переконані, що інноваційний потенціал (ІП) здатний навіть змінювати, покращувати прогрес самого розвитку дифузії інновацій. Для прикладу, застосування нового обладнання веде до виготовлення нової, модернізованої продукції, яка з одного боку є результатом праці більш науково-технічно грамотнішого кадрового персоналу, а з іншого – на ринку інновацій виступає джерелом і фактором подальших змін. ІП якби стоїть на стику реальності, яка його характеризує, і майбутності, яка його визначає і в той же час визначається ним. Тобто, він здатен накопичуватися й розвиватися на власній основі по мірі своєї реалізації. Розвиваючись, інноваційний потенціал виявляє ще більш потужніші можливості до розвитку, є спонукаючим фактором, поштовхом до нього. Отже – це діалектика, це об'єктивна необхідність розвитку ефективнішого, прогресивнішого, раціональнішого – це закономірність життя в якому все тече і все змінюється: невпізнане стає зрозумілим, краще стає вигіднішим і досконалішим.

Доцільно також виділити основні вирішальні компоненти ІП. Ми розділяємо думку окремих вчених [12, с.189] щодо єдності трьох складових інноваційного потенціалу: *ресурсної, внутрішньої та результативної*, які співіснують, взаємно передбачають і обумовлюють одна одну та проявляються у використанні, як його «триєдина сутність». Схематично це виглядає, на наш погляд, таким чином: (рис.1).



Рис 1. Система інноваційного потенціалу

*Ресурсна складова ІІІ* залежить від можливостей використання кожного одиничного господарського ресурсу в інноваційному процесі. Головним принципом виділення ресурсних елементів потенціалу є їх функціональна роль в інноваційному процесі. Дана складова включає в себе природні, матеріально-технічні людські, інформаційні та фінансові ресурси, які в свою чергу поділяються на частини, існуючі в безпосередньому зв'язку та взаємозалежності.

*Внутрішня складова* забезпечує організацію дієздатності і ефективності функціонування підприємства зі створення та виробництва нових видів продукції та поліпшення їх якісних характеристик; створення та використання нових, більш удосконалених прогресивних технологій, сировини і матеріалів; здійснення винахідницької та раціоналізаторської діяльності. Дану складову доцільно представити інститутами, які забезпечують організацію внутрішніх процесів інноваційної діяльності (винахід і виробництво нового продукту); організацію безпосереднього впровадження нових технологій; взаємозв'язок об'єкта дослідження підприємства як з наукою, так із ринком інновацій (комерціалізація).

*Результативна складова* демонструє результат реалізації існуючої можливості, тобто досягнутий рівень потенціалу через інноваційні ринки. Показники інноваційної діяльності здійснюють вплив як на попит, так і на пропозицію інновацій через маркетингову службу. Попит на інновації формується інноваційною активністю підприємств через впровадження інновацій (ноу-хау) на виробництві та безпосередньо на оновлення продукції. Структура пропозицій інновацій включає: результати наукових та науково-технічних робіт; надходження заявок на видачу охоронних документів і використання об'єктів промислової власності та раціоналізаторських пропозицій; продаж і придбання ліцензій на об'єкти інтелектуальної власності. Таким чином, дана складова представляє собою цільову характеристику даної категорії (інноваційного потенціалу), яка проявляється в потоках інноваційної продукції, забезпечуючи головним чином її відтворення.

Звісно, що науково-технічний прогрес (НТП) не можливий без активізації інноваційних процесів, прискореного впровадження у виробництво передових технологій і новітніх розробок. Для цього необхідна продумана, виважена державна інноваційна політика. Згідно із Законом «Про інноваційну діяльність» [8], головною метою державної інноваційної політики визначено створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання інноваційного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоздатної продукції.

При визначенні інноваційної політики велике значення має вибір її моделі. Зважаючи на територіальну, галузеву та структурну неоднорідність ІІІ та конкретних проблем, що стоять перед вітчизняним суспільством, в Україні існує можливість використання різних моделей інноваційного розвитку. Можливі моделі та їх основні риси ми узагальнено відобразили в таблиці 1.

Високі темпи розвитку ІІІ є необхідною, але недостатньою умовою ефективної інноваційної діяльності. Особливе значення має створення високого рівня інноваційної сприятливості. Для порівняння з розвинутими країнами, зокрема в США, принципи формування інноваційної політики включають: 1) урядову підтримку функціональних досліджень, що мають потенційно велике значення для держави; 2) встановлення пріоритетів у сфері науки і техніки, що, в основному, покладено на адміністративно-бюджетне управління; 3) стимулювання перебудови промисловості згідно з планом економічного відродження, що фактично є непрямым фінансуванням науково-дослідних та проектно-конструкторських робіт (НДПКР) з боку приватного сектору (особливо перспективних робіт, прискорення впровадження нововведень).

Характеристика основних моделей інноваційного розвитку,  
придатних для застосування в Україні

| Назва моделі                                  | Основні риси                                                                                                                                                 |
|-----------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Активна дифузія інновацій                  | Тісна взаємодія уряду з науковими установами, вузами, підприємствами, організаціями                                                                          |
| 2. Державна підтримка інноваційних фірм       | Державна підтримка всіх інноваційних структур при виході їх продукції на світовий ринок                                                                      |
| 3. Локальне інноваційне середовище            | Концепція на певній території наукового, освітнього, виробничого, фінансового потенціалів, об'єднаних єдиним процесом технологічного розвитку                |
| 4. Міжгалузеві науково-технічні комплекси     | Створення інноваційної системи за умови генерації всіх характеристик для моделі «локального інноваційного середовища» факторів                               |
| 5. Науково-технічне співробітництво країн СНД | Науково-технічне співробітництво між державами, підприємствами країн СНД за спеціальними програмами, комерційними замовленнями на науково-технічну продукцію |
| 6. Світове співробітництво                    | Міжнародне науково-технічне співробітництво, широкий обмін науковими результатами і технологіями                                                             |

В Японії державна політика пріоритетів передбачає два шляхи: перший – освоєння зарубіжного досвіду на основі закупівлі ліцензій, а другий – розвиток власних досліджень і розробок. При цьому, якщо до початку 80-х років японський уряд віддавав перевагу освоєнню знань (процесів), то згодом він виступив ініціатором великих національних програм у сфері НДПКР. Але формування даної політики відбувається не під егідою єдиного центру, а як результат жорстокої конкуренції між багатьма урядовими установами за фінансові ресурси і панівне становище у провідних напрямках дослідження. І саме головне, даний факт свідчить про перехід Японії до політики динамічного планування наукових досліджень і засвоєння нових технологій.

В Україні організаційно інноваційний потенціал держави формувався в наукових закладах: частина з яких перебуває під юрисдикцією державних наукових установ (академії наук, державних ВНЗ тощо); частина має самостійний характер (галузеві НДІ та академії); частина розміщена безпосередньо на промислових підприємствах (конструкторські бюро, наукові лабораторії, відділи інноваційного розвитку тощо). Сучасними формами організації ІІ держави виступають також інноваційні банки, фонди, страхові фірми, біржі, служби менеджменту, маркетингу, реклами, інформаційно-комунікаційні та сервісні організації, що здійснюють свою діяльність у науковій сфері. Так, у 1988 р. наукова діяльність у нашій країні здійснювалася у 1900 наукових установах, організаціях і підприємствах. У них було зайнято майже 500 тис. наукових працівників (у тому числі 6,5 тис. докторів наук і 150 тис. кандидатів наук). У процентному співвідношенні, порівнюючи з США, то цей показник становив відповідно 5,4% і 6,4% всього працездатного населення. Проте вже з кінця 1980-х років, коли радянську економіку охопив «параліч», потреба у науковій продукції різко впала. Вдвічі скоротилася кількість проектних і дослідницьких організацій, відповідно наполовину зменшилася чисельність наукових працівників, а також питома вага асигнувань на розвиток науково-дослідних і проектно-конструкторських робіт «досягла» катастрофічної величини: з 3% до 0,3% ВВП країни і це при тій умові, що фінансування науки на рівні, нижчому 1%, повністю позбавляє її можливості розвиватися. Відсутність дієвого механізму впровадження технологій і технологічних рішень, скорочення кадрового потенціалу у вітчизняній науці – основні перепони на шляху зростання реальної економіки.

Зараз Україну характеризує зростання віку наукових працівників особливо з науковим ступенем. Причина цьому – «вимивання умів» - вплив молодих талановитих та перспективних наукових працівників за межі країни. Середній вік

працівників у сфері НДР за останнє десятиріччя перевищив 50 років, зокрема: докторів наук 61-63 років, а кандидатів наук наблизився до 53 років. На Заході є своєрідні «мисливці за головами», які постачають талановитих програмістів комп'ютерним підрозділам західних компаній, які страдають від гострого дефіциту «інтелектуальної сировини». За деякими даними в США в індустрії високих технологій залишаються незаповненими 190 тис. робочих місць (у світі близько півмільйона) [14, с.41]. В перелік країн, які є постачальниками «сірого золота» - інтелекту – поряд з Індією, Росією, Румунією, Болгарією та Філіппінами входить і Україна. І це при тому факті, що в Україні закладена в різні історичні часи сильна генетична основа для динамічного розвитку найсучасніших напрямків фундаментальної та прикладної науки всесвітньо відомими вченими такими як: І.Пулюй, А.Александров, М.Богомолів (фізика), М.Кравчук, В.Глушков, М.Граве (математика і кібернетика), М.Туган-Барановський, С.Кузнець, П.Птуха (економіка), І.Сікорський, Ю.Кондратюк, О.Антонов, С.Корольов, М.Янгель, Є.Патон, Б.Патон (техніка і космонавтика), І.Мечников, О.Палладін, О.Богомолець, В.Філатов, М.Амосов, В.Вернадський (медицина і біологія) та ін.

Можна відверто зауважити, що за роки незалежності нашої держави у суспільній думці підірваний авторитет наукових кадрів, знецінилися знання і значення вищої освіти. Із-за відсутності робочих місць стало проблемою працевлаштування молодих випускників з вищою освітою. Відбулася непродумана перебільшена підготовка юристів і економістів і зовсім утрачений інтерес у молоді до технічних дисциплін і педагогічної діяльності. А насильне впровадження болонської системи навчання не дає ні користі, ні відповідних знань. Практично таке поняття як навчання, як кропітка і відповідальна робота, у дітей відсутнє. Фактично значна кількість студентів очної форми навчання проводять безтурботне і безвідповідальне «перебування» у навчальному закладі. Єдиною турботою для них є оплата за «навчання» в тому випадку, коли їх батьки неспроможні оплатити знову ж таки по причині відсутності робочих місць (особливо по селах).

Важливою складовою інноваційного потенціалу, від якої значною мірою залежить успішність виконання НДПКР – є матеріально-технічна база організацій, де виконуються наукові та науково-технічні роботи. Тут також обстановка бажає кращого, адже спостерігаються надзвичайно низькі темпи оновлення парку. Більшість машин і устаткування, які знаходяться в користуванні організацій, що виконують НДПКР України перебувають в експлуатації 11-20 років (51,% всієї кількості) або й понад 20 років (26,2%). Фізична зношеність основних фондів сягнула за 70%, а моральна 90%. Все вище сказане стало основною причиною подальшого скочування України на «задвірки» науково-технічного та соціально-економічного прогресу. Авторитетні зарубіжні експерти, наприклад, рейтинг світового банку після проведеного у 1996 р. дослідження «Про людський розвиток в Україні» констатував перехід нашої країни з порядку держав з високим індексом людського розвитку спочатку в так званий середній клас, а вже у 1998 році – експерти даної інституції впритул приблизили Україну до позиції країн – «злидарів» щодо якості людського життя. Отже, науково-інноваційна сфера належить до тих галузей господарського комплексу України, які зазнали найбільш істотних змін в умовах трансформації економічних відносин. На думку спеціалістів з Інституту географії НАН України (Т.Ю. Мельниченко та ін.), загальні тенденції розвитку наукової діяльності в нашій державі свідчать про руйнацію наявної системи організації наукових досліджень та неефективність діяльності наукових ресурсів в Україні [10, с.100]. Особливо відчутна деформація організаційної та галузевої структури наукового комплексу на регіональному рівні. В даний час значно знизилась роль традиційних осередків інноваційної діяльності держави, особливо в обласних центрах та у великих містах. Натомість зростає значення наукового комплексу ядер промислових агломерацій – Київського, Харківського, Дніпропетровського і Донецького. За даними КВЕД, із 458 міст України лише 120 здійснюють регулярні витрати на технологічні інновації. Причому на 20 міст України



припадає майже 90% всієї інноваційної діяльності держави, а на ядра промислових агломерацій – 53%. Отже, для України характерна висококонцентрована структура формування інновацій із переважанням декількох основних центрів НДР. Серед них насамперед виділяється Київ (понад 28% від усіх загальних інноваційних витрат), на другому місці Харків (8,17%), на третьому до недавнього часу (до 2014 року) був Донецьк (6,97%) і на четвертому місці Дніпропетровськ (6,65%). Насторожують доволі низькі показники розвитку науково-інноваційної діяльності в Одесі (1,79%) та у Львові (1,04%) від загальних показників інноваційно-технологічних витрат.

Варто зауважити, що пріоритетним залишається фінансування наукової діяльності за рахунок замовників, яке ще у 2002 р. перевищило 60% його загального обсягу, зокрема частка закордонних замовників становила 26,2%, що є значно вищою, ніж у розвинутих країнах (у Великій Британії на іноземні джерела припадає близько 14,%, Франції – 8,3%, Італії – 3,9%, а у Японії лише 0,1%) і це може у перспективі загрожувати втратою інтелектуальної власності. Взявши до уваги досвід «нових індустріальних країн» та ряду країн з перехідною економікою, можна зрозуміти, що пріоритетні напрямки державної фінансової підтримки стосувалися насамперед технологічно передових галузей економіки, які детермінували НТП країн і мали досить конкретний характер. Якщо екстраполювати ці програми на вітчизняні умови, то на наш погляд, пріоритетними повинні бути галузі, що складають основу «економіки знань», а саме: 1) розвиток комп'ютерних мереж; 2) створення нових поколінь мікросхем; 3) створення телебачення з високим ступенем можливостей екрана; 4) нові ліки та засоби захисту рослин; 5) створення нових матеріалів; 6) розвиток природоохоронних технологій; 7) розробка нових джерел енергії; 8) розробка нових функціональних біоматеріалів; 9) створення нового покоління ядерних реакторів та засобів контролю та ін.

Можна сміливо зауважити, що для технологічного прориву України саме за цими стратегічно важливими напрямками в нашій країні такі передумови є, тобто матеріальні, інтелектуальні та виробничі ресурси. Проте існує брак фінансових коштів підтримки цих проектів. Для реалізації цих проектів використовуються державні замовлення, водночас слід відзначити пріоритетність у структурі фінансової підтримки інноваційної діяльності вітчизняних підприємств (передусім малих наукомістких підприємств) і коштів приватних осіб та структур. Однак, на сьогодні основним джерелом фінансування інновацій у промисловості України залишаються власні кошти підприємств, питома вага яких становить майже 70% у загальному обсязі. Причиною недостатності та ускладненого залучення інших ресурсів – інвестицій зокрема – є несприятливий інвестиційний клімат, відсутність венчурного капіталу та ін. Крім того, у нашій державі фінансування інноваційної діяльності підприємств характеризується і низьким використанням кредитних важелів його розміщення. В той час, як інноваційні проекти є, як правило, довгостроковими та вимагають значних капіталовкладень на свою реалізацію, а кредитні ресурси надаються здебільшого на короткий термін та під високі відсотки. Таким чином, недостатність джерел фінансування із за низького рівня платоспроможного рівня на інновації вітчизняних замовників зумовлює, в свою чергу, і щорічне скорочення кількості наукових розробок. Отже, вихід один – потрібні інвестиції – довгострокові вкладення капіталу в галузі економіки у власній країні (чи за кордоном) у підприємства різних галузей, у соціально-економічні програми чи інноваційні проекти [15, с.123].

Під інвестиціями слід розуміти грошові кошти, цільові банківські вклади, акції та інші цінні папери, технології, машини, устаткування, ліцензії, в т.ч. товарні знаки, кредити, будь-яке інше майно або майнові права, інтелектуальні цінності, що вкладаються в об'єкти підприємницької діяльності з метою одержання доходів (прибутку) і досягнення соціального ефекту. Фінансові інвестиції – це грошові вкладення коштів у різні фінансові активи. До них відносяться вкладення: в акції, облігації, інші папери, випущені як приватними підприємствами, так і державними, або



місцевими органами влади; в іноземні валюти; у банківські депозити; в об'єкти тезаврації. Інвестиційна діяльність являє собою вкладення фінансових коштів у сукупність практичних дій щодо їх реалізації. Залежно від суб'єктів інвестиційної діяльності, які приймають рішення щодо вкладення власних, позичкових і залучених майнових, а також інтелектуальних цінностей, виділяють державні інвестиції, приватні інвестиції, іноземні інвестиції і спільні інвестиції. Вони створюють можливості для економічної діяльності суб'єктів господарювання. Тому досить важливим є наявність у підприємства механізмів, що перетворюють зростання його вартості у грошовий капітал – прибуток, а також створюють умови циклічності розвитку та можливості для розширення інвестиційної діяльності, як в рамках підприємства, так і в рамках сукупної діяльності, створення дочірніх та спільних підприємств.

Формування інвестиційного потенціалу полягає у створенні додаткових інвестиційних можливостей, що можуть бути реалізовані підприємством шляхом мобілізації внутрішніх або залучення зовнішніх ресурсів. Інвестиційний потенціал підприємства представляє собою здатність його реалізувати сукупність інвестиційних можливостей щодо генерування додаткових потоків капіталу завдяки мобілізації наявних ресурсів з метою підвищення вартості об'єкту інвестування.

У реальних економічних умовах інвестиційні можливості мають властивість накопичуватись, поступово утворюючи інвестиційний потенціал. Формування інвестиційного потенціалу відбувається під впливом позитивних та негативних факторів (табл. 2).

Доцільно зауважити, що формування інвестиційного потенціалу (Інв.П.) є закономірним явищем та залежить від того, яка з наведених груп факторів переважає. Реалізація потенціалу полягає в усуненні в рамках свого кола впливу негативних факторів з метою максимізації вартості компанії. У відповідності до їх співвідношення потенційні інвестори приймають рішення щодо доцільності інвестування, а підприємство – обирає інвестиційну стратегію. Показником для попередньої оцінки накопиченого інвестиційного потенціалу виступає середня рентабельність інвестицій в країні чи в галузі. Норма рентабельності інвестицій для західноєвропейських країн на даний час становить 20%, а для України та деяких східноєвропейських країн характерна на рівні 35-40%. Це пояснюється наявністю надлишкового інвестиційного потенціалу, який утворюється внаслідок відстрочення інвестицій у часі.

Таблиця 2.

## Вплив факторів на інвестиційний потенціал підприємства

|                   | Позитивні фактори                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Негативні фактори                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Внутрішні фактори | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Кваліфікований менеджмент</li> <li>2. Високий рівень рентабельності продаж</li> <li>3. Виробництво інноваційного продукту</li> <li>4. Діяльність компанії відповідає стандартам розвинених країн</li> <li>5. Технологія, яка використовується, відповідає найкращим світовим стандартам</li> <li>6. Високий рівень оборотності капіталу</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Недостатня кваліфікація персоналу</li> <li>2. Технологія, що використовується, поступається існуючим аналогам</li> <li>3. Незадовільна маркетингова політика</li> <li>4. Дефіцит оборотних коштів</li> <li>5. Інфляція в країні</li> <li>6. Недосконале чинне (податкове та регуляторне) законодавство</li> <li>7. Політична нестабільність в країні</li> <li>8. Низький рівень капіталізації фондового ринку</li> </ol> |
| Зовнішні фактори  | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Інвестиційно-приваблива політика держави</li> <li>2. Високі темпи розвитку ринку, прийнятний рівень конкуренції</li> <li>3. Підвищений інтерес світових ТНК до нових ринків збуту своїх товарів</li> </ol>                                                                                                                                         | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Відсутність інвестиційно-привабливої політики держави</li> <li>2. Низькі темпи розвитку ринку, жорстка конкуренція</li> <li>3. Глобальна економічна криза і зниження рівня інвестиційної діяльності</li> </ol>                                                                                                                                                                                                           |

У економічних системах, де діють закони економічного розвитку, процес накопичення та реалізації інвестиційного потенціалу відбувається безперервно шляхом реінвестування прибутку у нові перспективні проекти, галузі чи регіони. У країнах з ефективно функціонуючими ринковими механізмами накопичення Інв.П. триває до певної межі. Далі відбувається процес його реалізації – тобто надходження інвестицій, їх використання та відповідно підвищення вартості об'єкту інвестування. У нестационарних економіках, де закони економічного розвитку не діють, цей процес має дещо інший вигляд. Відсутність дієвих механізмів залучення інвестицій та подальшої реалізації потенціалу призводить до його надмірного накопичення в масштабах країни. Спочатку призводить до підвищення можливої доходності інвестицій, а згодом накопичення нереалізованих своєчасно інвестиційних можливостей негативно впливає на підприємство. Тобто існує певна межа, за якою інвестиційний потенціал починає зменшуватись, а згодом – прагнути до нуля.

**Висновки.** Отже, потенціал в загальному розумінні – це не використані можливості і його ніяк не можна ототожнювати з ресурсозабезпеченістю, а тим паче з результатами виробництва. Також на випадок вичерпного використання резерву, він переходить у ресурс і стає фактором виробництва, а потенціал становиться уже фактично використаним ресурсом.

Інноваційний потенціал – це сукупність наявних у країні інтелектуальних, технологічних, науково-виробничих ресурсів з відповідним їх інфраструктурним забезпеченням, які здатні створювати нові знання та ефективний механізм їх комерційного застосування. Він об'єднує в собі три складові: ресурсну, внутрішню і результативну.

На даний час для України характерна висококонцентрована структура формування інновацій із переважанням декількох основних центрів науково-дослідних робіт: Київ, Харків, Дніпропетровськ і до 2014 р. був Донецьк. Роль традиційних осередків інноваційної діяльності держави знижується, особливо у обласних центрах та великих містах.

Для активації інноваційних процесів в країні необхідна продумана і виважена державна інноваційна політика, реалізація якої створила б відповідні соціально-економічні, організаційні та правові умови для ефективного функціонування науково-дослідних та проектно-конструкторських робіт. Сильна генетична основа для динамічного розвитку найсучасніших напрямків фундаментальної та прикладної науки уже закладена в різні історичні часи всесвітньо відомими вітчизняними вченими.

Ще одна важлива умова, яка впливає на активізацію і нормальне функціонування інноваційної діяльності – це її фінансування. Необхідні інвестиції – тобто довгострокові вкладення капіталу у соціально-економічні програми та інноваційні проекти. У реальних економічних умовах інвестиційні можливості мають властивість накопичуватися, поступово утворюючи інвестиційний потенціал. Його формування відбувається під впливом позитивних і негативних факторів.

В останні роки в Україні на сповільнення інноваційної діяльності вплинули наступні фактори: 1) загальний спад виробництва і високий рівень інфляції (49%); 2) незадовільна динаміка структурних перетворень у промисловості; 3) ресурсні обмеження; 4) збільшення тривалості прийняття рішень про освоєння у виробництві нових типів машин і устаткування; 5) фізична зношеність основних фондів сягнула за 70%, а моральна 90%; 6) зниження частки інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції нашої держави; 7) зниження активності зовнішньоекономічної діяльності України, що призвело до посилення імпортозалежності нашої держави від наукоємних товарів і науково-технічних послуг; 8) локалізація в країні трудо- і ресурсномістких, а також екологонебезпечних виробництв; 9) відсутність попиту на

наукових працівників призвело до «вимивання умів» - молоді, талановиті і перспективні вчені виїжджають зі своїми сім'ями за границю (США, Японія, Китай і в країни Західної Європи).

#### Список використаних джерел:

1. Асаул А.Н., Джаман М.А. Антикризисное управление корпоративными структурами в инвестиционно-строительном комплексе. Монография / СПб ГАСУ. – СПб. – 2001. – 254 с.
2. Байнев В.Ф. Экономика региона: уч. пос. / В.Ф. Байнев, С.А. Пелих; под ред. С.А. Пелиха. – Минск, ИВЦ Минфина, 2007. – 272 с.
3. Буднікевич І.М., Школа І.М. Становлення регіонального ринку інновацій в Україні. – Чернівці: «Зелена Буковина», 2002. – 200 с.
4. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
5. Джаман М.О. Теорія економіки регіонів: навч.пос. / М.О. Джаман – К.: «Центр учбової літератури», 2014. – 384 с.
6. Довгаль Ю.С. та ін. Організаційні аспекти формування трудового потенціалу регіону в контексті його інноваційного розвитку // Економіка і регіон. – 2009. – №1. – С.216-221
7. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.91 №1560 – XII.
8. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002. №40 – IV
9. Інноваційна складова економічного розвитку. Монографія // НАН України, Ін-тут економіки. Відповід.ред. Л.К. Безчасний. – Київ, 2000. – 224 с.
10. Іщук С.І. Регіональна економіка: Теорія. Методи. Практика: підручник / С.І. Іщук, О.В. Гладкий; Київ, нац. ун-т ім. Т.Шевченка. – К.: Знання, 2013. – 447 с.
11. Мельник О.О. Індекс розвитку людського потенціалу як індикатор ефективності соціальної політики країни // [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://www.confcontact.com/2009ip/melnikoo>
12. Національна економіка: навч.пос. / За заг.ред. Носової О.В. – К.: ЦУП, 2013. – 512 с.
13. Онишко С.В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку: Монографія. – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2004. – 434 с.
14. Охотники за головами // Бизнес Уик. – 1997. – №6. – С.40-44.
15. Райсберг Б.А., Лозовский Л.Ш. Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: МНФРА – М, 1997. – 496 с.
16. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. М.: Прогресс, 1990. – 256 с.
17. Черваньов Д.М., Нейкова Л.І. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України. – К.: Т-во «Знання», КОО, 1999. – 514 с.

УДК 378:338.48

Кравцова А.В., к.е.н., доцент

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

### КОМПЕТЕНТІСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ В СФЕРІ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ

В статті надано теоретичне обґрунтування компетентісного підходу до управління в сфері туристичного бізнесу. Визначено особливості застосування даного підходу в сфері туризму. Проведено групування компетенцій для підприємств туристичного бізнесу з метою ефективного управління ним.

**Ключові слова:** компетентісний підхід, компетенції, мотивація, стимулювання, управління, туризм, туристичний бізнес.

Кравцова А.В.

### КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ В СФЕРЕ ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА

Компетентностный подход к управлению персоналом туристического бизнеса. В статье даны теоретическое обоснование компетентностного подхода к управлению. Определены особенности применения данного подхода в сфере туристического бизнеса. Проведена группировка компетенций для предприятий туристического бизнеса с целью эффективного управления им.

**Ключевые слова:** компетентностный подход, компетенции, мотивация, стимулирование, управление, туризм, туристический бизнес.

Kravtsova .A

## COMPETENCY APPROACH TO MANAGEMENT OF TOURISM BUSINESS INDUSTRY

The article describes the competency approach to management. The core features of this approach at of tourism business industry application are identified. The main competencies of tourism business industry were grouped to manage them more effective.

**Key words:** competency approach, competencies, motivation, stimulation, management, business travel.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Сучасна індустрія туризму – одна з найшвидше прогресуючих галузей світового господарства і розглядається як самостійний вид економічної діяльності, а також як міжгалузевий комплекс.

За оцінками UNWTO, туризм посідає перше місце серед галузей світового господарського комплексу за обсягом експорту товарів і послуг. Виробляючи 9% глобального (загальносвітового, національного продукту), залучаючи 7% світових інвестицій, туризм нині є найпотужнішою сферою світової економіки. На частку туризму припадає 11% споживчих витрат, 5% податкових надходжень. За валютними надходженнями, що зростають щорічно на 10%, туризм випередив експорт нафтопродуктів, телекомунікаційного обладнання, автомобілебудування, всі інші види послуг.

В Україні туризм формує менше 1% сукупного ВВП (в країнах Європи – 10%), частка експорту туристичних послуг в структурі експорту товарів та послуг в Україні становить 0.7% (в країнах Європи – 30%) [1].

Така ситуація є вкрай несприятливою для України, низька питома вага туризму в економіці країни унеможливила участь держави в рейтинговій таблиці, що включає 75 країн світу, які мають найбільші доходи від туризму.

Серед причин, що призвели до таких показників необхідно виділити нестабільність інституту управління, відсутність єдиного підходу до управління туристичною сферою та відповідного науково-методологічного обґрунтування компетентісного підходу для якісних зрушень в сфері туризму та нарощування потенціалу підприємств туристичної інфраструктури.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Ґрунтовні наукові дослідження становлення та розвитку туризму як соціально-економічної сфери присвячено українськими науковцями В. Федорченко, І. Минич, В. Герасименко, В. Зінченко, М. Крачило, О. Любавець, О. Лугової, С. Грибанової та ін.

Окремі аспекти управління та організації у туристичній сфері розглядався у працях зарубіжних учених Е. Слободенюка, Ю. Алексєєвої, Г. Шаповала, І. Школи, В. Квартальнова та ін. Вагомим науковий доробок в розгляді проблем професійної компетентності висвітлено в роботах С. Гончаренка, В. Бездухової, О. Дахіної, Б. Ельконіна, Б. Гершунського, О. Лебедєва, Н. Ничкало, О. Пономарьова та ін. Результатом їх досліджень є розробка окремих підходів, процедур, методів щодо організації та проведення оцінки персоналу. У той самий час не сформований системний підхід до управління персоналом туристичної сфери на основі компетентісного підходу, що вимагає більш поглибленого та комплексного дослідження цієї проблеми. Крім того, подальшого розвитку потребує розробка інструментарію оцінювання персоналу, який би максимально враховував галузеву спрямованість суб'єктів господарювання, у тому числі підприємств які формують туристичну інфраструктуру.

**Цілі статті.** Метою дослідження є науково-методичне обґрунтування компетентісного підходу до управління в сфері туристичного бізнесу.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Наявність тісного зв'язку між якісними характеристиками працівника, його поведінкою (діями) в різноманітних виробничих ситуаціях та ефективністю роботи була підтверджена дослідженнями Д. МакКлеланда, Р. Бояцис, Л. М. Спенсера, С. М. Спенсура, С. Холліфорда, С. Уїддет, І. Міллера та інших науковців – засновників компетентнісного підходу. Так, Р. Бояцис стверджує, що «ефективна робота – це досягнення специфічних результатів шляхом визначення дій, продемонструвати які людині дають певні характеристики або здібності». Ці характеристики, які можна прослідити в багатьох формах поведінки або в різноманітних діях називаю компетенціями [2].

Компетенції, згідно з визначенням цього поняття Л. М. Спенсером та С.М. Спенсером, становлять інтегровані моделі поведінки працівників в процесі труда, які містять у собі знання, вміння, навички, мотиви, цінності, суттєво важливі для досягнення стратегічних цілей підприємства [3].

Згідно з визначенням Міжнародного департаменту стандартів для навчання, досягнення та освіти (International Board of Standards for Training, Performance and Instruction (IBSTPI), поняття компетентності визначається як спроможність кваліфіковано провадити діяльність, виконувати завдання або роботу. При цьому поняття компетентності містить набір знань, навичок і ставлень, що дають змогу особистості ефективно діяти або виконувати певні функції, спрямовані на досягнення певних стандартів у професійній галузі або певній діяльності [4].

Визначенням переліку необхідних на ринку праці компетенцій займаються такі міжнародні організації, як ЮНЕСКО, ЮНІСЕФ, ПРООН, Рада Європи, Організація європейського співробітництва та розвитку, Міжнародний департамент стандартів тощо.

Міжнародна комісія Ради Європи в своїх документах розглядає поняття компетентності як загальні, або ключові, вміння, базові вміння, фундаментальні шляхи навчання, ключові кваліфікації, кроснавчальні вміння або навички, ключові уявлення, опори, або опорні знання [5].

На думку експертів Ради Європи, компетентності передбачають: спроможність особистості сприймати та відповідати на індивідуальні й соціальні потреби; комплекс ставлень, цінностей, знань і навичок. Експерти країн Європейського Союзу визначають поняття компетентностей як “здатність застосовувати знання й уміння”, що забезпечує активне застосування навчальних досягнень у нових ситуаціях. В останніх публікаціях ЮНЕСКО поняття компетентності трактується як поєднання знань, умінь, цінностей і ставлень, застосовних у повсякденні. На конференції міжнародного рівня, що відбулась завдяки участі ЮНЕСКО, Міністерства освіти Норвегії, дійшли згоди в трактуванні поняття компетентності як: здатність застосовувати знання та вміння ефективно й творчо в міжособистісних відносинах – ситуаціях, що передбачають взаємодію з іншими людьми в соціальному контексті так само, як і в професійних ситуаціях. Компетентність – поняття, що логічно походить від ставлень до цінностей, та від умінь до знань [6].

На думку експертів, створення умов для набуття необхідних компетентностей протягом всього життя сприятиме:

- продуктивності та конкурентності людини на ринку праці;
- скороченню безробіття завдяки розвиткові гнучкої (адаптивної) та кваліфікованої робочої сили;
- розвиткові середовища для інноваційних перетворень у умовах глобальної конкуренції [7].



З 80-х років Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) займається дослідженням теоретичних та концептуальних знаннєвих засад, навичок і компетентностей та їх співвідношень між собою в системах освіти різних країн. ОЕСР детально розглядає та спрямовує нині свою діяльність на проблему впровадження компетентностей у зміст освіти. Зокрема ОЕСР декларує наступні положення:

формування компетентностей є результатом взаємодії багатьох різноманітних чинників;

сучасне життя водночас вимагає від людини набуття певного набору, комплексу компетентностей, які називаються ключовими;

вибір найважливіших загальних компетентностей, що називаються ключовими, має відбуватися на фундаментальному рівні, враховуючи актуальні світоглядні ідеї щодо суспільства й індивідуума та їх взаємодії;

має бути врахований також вплив культурного й інших контекстів того чи іншого суспільства, країни;

на відбір та ідентифікацію ключових компетентностей впливають суб'єктивні чинники, пов'язані з самою особистістю: вік, стать, соціальний статус тощо;

визначення та відбір ключових компетентностей потребує широкого обговорення серед різних фахівців та представників різноманітних соціальних груп [7].

Саме за таких умов, на нашу думку необхідно здійснювати відбір, ідентифікацію ключових компетентностей населення та визначати індикатори їх розвитку.

Федеральним статистичним департаментом Швейцарії та Національним центром освітньої статистики США й Канади було започатковано програму “Визначення та відбір компетентностей: теоретичні й концептуальні засади” зі скороченою назвою “DeSeCo” (1997 р.) [5], яку започаткувала група експертів з різних галузей — освіти, бізнесу, праці, здоров'я, представники міжнародних, національних освітніх, державних та недержавних організацій тощо. Ця програма (“DeSeCo”) зробила значну спробу систематизувати й узагальнити досвід багатьох країн.

Експерти програми “DeSeCo” визначають поняття компетентності (competency) як здатність успішно задовольняти індивідуальні та соціальні потреби, діяти й виконувати поставлені завдання. Кожна компетентність побудована на поєднанні взаємовідповідних пізнавальних ставлень і практичних навичок, цінностей, емоцій, поведінкових компонентів, знань і вмінь, всього того, що можна мобілізувати для активної дії [5].

Компетентнісний підхід означає поступову переорієнтацію домінуючої освітньої парадигми з переважаючою трансляцією знань, формуванням навичок, створення умов для оволодіння комплексом компетенцій, які означають потенціал, здатність випускника до виживання і стійкої життєдіяльності в умовах сучасного багатоаспектного соціально політичного, ринково-економічного, інформаційно і комунікаційнонасиченого простору. Компетентнісний підхід відображає інтегральний прояв професіоналізму, в якому поєднуються елементи професійної і загальної культури, досвіду фахової діяльності та творчості, що конкретизується у певній системі знань, умінь, готовності до професійного вирішення поставлених завдань та проблем [8].

Середовище в якому функціонують підприємства туристичного бізнесу вимагає здійснення відбору, ідентифікації ключових компетентностей населення та визначення індикаторів їх розвитку. В свою чергу, персонал підприємств туристичного бізнесу є одним із визначальних параметрів визначення їх конкурентоспроможності.

Мельниченко С.В., Босовська М.В., Полтавська О.В. провели ґрунтовну дослідницьку роботу, в якій представлено зведену характеристику методів оцінки персоналу (табл. 1) [9].

Таблиця 1

## Методичні засади оцінки персоналу підприємств [8].

| Види методів                                           | Характеристика                                                                                                                                                                                      | Вихідні дані                                                                    |
|--------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| Співбесіда (інтерв'ю)                                  | Бесіда з працівником з метою отримання додаткової інформації в режимі "питання-відповідь"                                                                                                           | Висновок про професійні, особисті та ділові якості працівника                   |
| Біографічний                                           | Отримання інформації про працівника на основі аналізу особистої заяви, кадрових даних, автобіографії, листка з обліку кадрів, особової справи, документів про освіту, характеристики, рекомендацій. | Офіційний висновок про особисті дані, сімейний стан, освіту, досвід роботи тощо |
| Спостереження                                          | Отримання інформації про працівника на основі безпосередньої реєстрації фактів, процесів, поведінки, тощо які відбуваються в умовах реального часового простору                                     | Фотографія робочого дня, хронометраж або звіт про результати спостереження      |
| Тестування                                             | Форма оцінювання знань, вмінь, навичок та психологічних якостей на основі спеціальних завдань з розшифровкою їх за допомогою ключів                                                                 | Професіограма, психологічний портрет працівника                                 |
| Самооцінка                                             | Оцінка працівником самого себе, своїх можливостей, якостей, діяльності, становища в певній соціальній групі чи підприємстві                                                                         | Інформація про самовизначення працівника                                        |
| Ділова гра                                             | Розбір навчального прикладу в ході якого працівники отримують ролі в діловій ситуації і розглядають наслідки прийняття рішень                                                                       | Модель ділової поведінки, управлінське рішення                                  |
| Експертні оцінки                                       | Результати роботи кваліфікованих фахівців в процесі якої надається об'єктивна оцінка персоналу                                                                                                      | Кваліфікований аргументований висновок                                          |
| Екзамен (залік, захист бізнес-плану, проекту, диплома) | Контроль знань і вмінь, який передбачає попередню підготовку оцінюваного працівника з певного кола питань, проблем або з певної дисципліни, і виступ перед                                          | Екзаменаційний лист, бізнес-план, проект, диплом, присвоєння кваліфікації.      |

Автори наголошують на тому, що проблема оцінки персоналу є масштабною, складною та невирішеною це пояснюється тим, що жоден із зазначених методів не є універсальним. Вирішення проблеми оцінки персоналу потребує розробки комплексного підходу, визначення єдиних і чітких критеріїв для оцінки різних категорій працівників, налагодженості чітких комунікацій між керівництвом і підлеглими, усунення формалізму і суб'єктивізму при оцінюванні.

Розробка механізмів об'єктивної оцінки персоналу є невід'ємною частиною системи управління матеріальним стимулюванням персоналу. Це забезпечить відродження справедливості у розподілі трудових і матеріальних благ, регламентування поведінки працівників, виявлення причин, що перешкоджають всебічному розвитку трудового потенціалу кожного працівника.

У забезпеченні результативності процесу управління матеріальним стимулюванням на підприємствах туристичного бізнесу важливе значення має етап оцінювання компетентностей персоналу, зокрема, як при відборі та наймі, організації професійного розвитку працівників. Компетентність має стати одним із інструментів виміру індивідуальних показників роботи і через них – потенціалом впливу на результативність діяльності підприємства в цілому.

Інтенсифікація та розширення міжнародних контактів впливають на вибір стратегічних орієнтирів і пріоритетів вітчизняної освіти. Розробляти національні системи компетентностей, сумісні із загальноєвропейськими, на думку учасників методологічного семінару «Реалізація європейського досвіду компетентнісного підходу у вищій школі України», слід з урахуванням тих, які на загальноєвропейському рівні

визначено як базові, а саме: «...інструментальні (здатність до аналізу і синтезу, організації та планування, базові загальні знання, базові знання з професії, письмові й усні комунікаційні вміння рідною мовою, знання іншої мови, елементарні комп'ютерні вміння, вміння управління інформацією, здатність вирішувати проблеми, здатність приймати рішення), міжособистісні (здатність до критики і самокритики, здатність працювати в команді, здатність працювати в міждисциплінарній команді, здатність взаємодіяти з експертами в інших предметних сферах, здатність сприймати різноманіття та міжкультурні відмінності, здатність працювати в міжнародному контексті, міжособистісні вміння, сповідування етичних цінностей) і системні (здатність застосовувати знання на практиці, дослідницькі вміння, здатність до навчання, здатність до адаптації до нових ситуацій, здатність до генерації нових ідей (творчості), лідерство, розуміння культур та звичаїв інших країн, здатність працювати автономно, здатність до розроблення проєктів та управління ними, здатність до ініціативи і підприємництва, відповідальність за якість, прагнення до успіху)» [7, с. 350-351].

Як зазначає О. І. Баглай, існують численні компетентності, важливі для практичної туристичної діяльності, що орієнтують на формування професійної культури в майбутніх фахівців народного туризму та переходу їх професійно орієнтованого спілкування від монокультурного до міжкультурного. Тому актуальним завданням професійної підготовки майбутніх фахівців є визначення концептуальних засад формування їх здатності до міжкультурного спілкування в контексті стратегічних орієнтирів і пріоритетів освіти [10].

Вагомий практичний інтерес для вітчизняних представників туристичного бізнесу має дослідження Клавдії Мьозенлечнер та Аніти Цехпер (School® (MCI) of tourism and leisure The Management Center Innsbruck Austria). Ними було опитано респондентів представників підприємств які формують туристичну інфраструктуру, а саме: туристичні організації (національні, регіональні, локальні), готелі та ресторани, івент-підприємства, маркетинг, консалтинг в сфері туризму, транспортні компанії та інші. Результати даного опитування дозволили групувати компетенції та аранжувати їх за рівнем значимості.

З огляду на бажання українського туристичного бізнесу інтегруватися до світового туристичного ринку, вважаємо, що результати даного дослідження повинні бути імплементовані у вітчизняні реалії становлення та розвитку туризму. Тут варто зазначити, що мінливе середовище, поява нових видів послуг та НТП вимагає відповідного рівня компетенцій, які в свою чергу також постійно змінюються (застарівують та оновлюються) постійно змінюються вимоги для сфери туризму і відповідно вимоги для вузів у підготовці фахівців відповідного напрямку. Туризм, як бачимо, стає міждисциплінарною наукою із чіткою спеціалізацією на ринку праці. Все це впливає на підвищення якості надаваних послуг у туристичному бізнесі.

Перелік компетенцій в сфері туристичного бізнесу:

1. Корпоративні (або ключові), які застосовні до будь-якої посади в організації. Корпоративні компетенції виходять з цінностей компанії, які фіксуються в таких корпоративних документах, як стратегія, кодекс корпоративної етики і т. д. Розробка корпоративних компетенцій є частиною роботи з корпоративною культурою компанії, підприємства. Оптимальна кількість корпоративних компетенцій становить 5-7.

2. Управлінські (або менеджерські), які необхідні керівникам для успішного досягнення бізнес-цілей. Вони розробляються для співробітників, зайнятих управлінською діяльністю і мають працівників у лінійному або функціональному підпорядкуванні. Керуючі компетенції можуть бути схожі для керівників в різних галузях і включають, наприклад, такі компетенції, як: «Стратегічне бачення», «Управління бізнесом», «Робота з людьми» і т. д.

3. Професійні і методологічні, концептуальні вміння, вміння вирішувати проблеми, ораторські здібності, ефективна робота з текстами, використання і

пристосування інформації до специфічного контексту, вміння та компетенції у письмовій комунікації, специфічні знання туристичної галузі, знання основ інформаційних і комунікаційних технологій, основ фінансового менеджменту, економіки і права, основ менеджменту, мовні компетенції

4. Соціальні і комунікаційні компетенції це вміння вирішувати конфлікти, вміння працювати в соціальних мережах, соціальні і командні здібності, здібність і бажання до змін, вміння адаптуватися, проактивні комунікаційні здібності, здібності активного слухання і сприйняття, загальні комунікаційні здібності

5. Персональні компетенції

це вміння до само мотивації і бажання вчитися, ініціативність та персональна відповідальність, само менеджмент, емпатія, самоусвідомлення, емоційний інтелект, здатність до роботи під тиском, міжкультурні здібності

6. Компетенції характеру діяльності передбачають здатність людини до креативності, ініціативності, вміння приймати рішення, наполегливість, інноваційний дух, вміння визначати цілі і орієнтуватися на них.

Тому постає обґрунтована необхідність на вимогу часу Координаційній Раді з питань туристичної діяльності, взяти на озброєння виділені види компетенцій, Основним завданням Координаційній Раді є сприяння забезпеченню координації дій органів виконавчої влади з питань формування і реалізації державної політики у сфері туризму та курортів.

На часі розгляд питань, що пов'язані із формуванням та реалізацією державної політики у сфері туризму. І це при тому, що в державі відсутнє міжгалузеве співробітництво з питань туризму, не координується робота з розробки Програми розвитку туризму, а також із формування й просування бренд-меседжу «Україна – держава, приваблива для туризму», відповідно до Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» схваленої Указом Президента України № 5/2015, а також із виконання Плану заходів з імплементації Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом в галузі туризму. Зокрема, не налагоджено системну роботу із залучення науковців, туристичних фахівців для розробки проекту Стратегії розвитку туризму та курортів до 2025 року та проектів державних цільових програм для реалізації даної Стратегії, а також національних стандартів туристичних послуг, з урахуванням чинних міжнародних та європейських стандартів у сфері туризму, в основі розробки яких, вважаємо, повинен бути компетентісний підхід.

#### Список використаних джерел:

1. Новости турбизнеса [Електронний ресурс].- Режим доступу: [http://novosti-turbiznesa.info/article/turistichna\\_galuz\\_ukraini\\_ruina\\_chi\\_nizkij\\_start.html](http://novosti-turbiznesa.info/article/turistichna_galuz_ukraini_ruina_chi_nizkij_start.html)
2. Богатирьов А.М.. Компетентісний підхід щодо управління людськими ресурсами підприємства / А.М. Богатирьов, К.М. Столярська // Вісник соціально-економічних досліджень. - 2012. - № 2. (45. ) - С.24-28
3. Арапова О.М. Компетентісний підхід як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємства // О.М. Арапова, В.П. Фрідріф, В.А. Модирка // Науковий журнал «ЕКОНОМІКА: реалії часу». – 2013.- №1(6).С. 207-211.
4. Spector, J. Michael de la Teja, Ileana. ERIC Clearinghouse on Information and Technology Syracuse NY. Competencies for Online Teaching. ERIC Digest. Competence, Competencies and Certification. p.1.
5. Definition and Selection of Competencies. Theoretical and Conceptual Foundations (DESECO).Strategy Paper on Key Competencies. An Overarching Frame of Reference for an Assessment and Research Program – OECD (Draft). – Спосіб доступу [www.oecd.org/edu/skills.../41529556.pdf](http://www.oecd.org/edu/skills.../41529556.pdf)
6. Quality education and competencies for life/ Workshop 3/ Background Paper № 2004. p. 6.
7. Компетентісний підхід у сучасній освіті: світовий досвід та українські перспективи: Бібліотека з освітньої політики / Під заг. ред. О.В.Овчарук. – К.: “К.І.С.”, 2004. –112 с.
8. Дубасенюк О.А. Концептуальні підходи до професійнопедагогічної підготовки сучасного педагога. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І.Франка, 2011. – 114 с.
9. Полтавська О.В. Використання компетентісного підходу в управлінні матеріальним стимулюванням персоналу підприємств готельного господарства / Н.М. Гуляєва, О.В. Полтавська // Інноваційний потенціал соціально-економічного розвитку України в умовах глобалізації : зб. наук. пр. – Спец. вип. Ч. II. – Вінниця : Центр підготовки наук. та навч.-метод. видань ВТЕІ КНТЕУ, 2012. – С. 310–315
10. Божко Л. Д., Культуротворчі змісти туризму в о світі / Л. Д., Божко. Культура України. // Випуск 48. 2015 С.101.

*Рецензент д.е.н., професор Черниш І.В.*

УДК 339.564:665(045)

Лозовський О.М. к.е.н., доцент

Вінницького торговельно-економічного інституту Київського  
національного торговельно-економічного університету

## **ОЦІНКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ**

У статті здійснено оцінку експортних можливостей підприємств олійно-жирової галузі країни на основі аналізу внутрішніх і зовнішніх можливостей і загроз конкурентного оточення. Визначені конкурентоспроможні товари та перспективи нарощування їхнього експорту на зовнішньому ринку. Окреслено низку заходів, щодо запобігання негативним тенденціям подальшого розвитку підприємств олійно-жирової промисловості та роль держави у сприянні нарощування експортного потенціалу галузі.

**Ключові слова:** соняшникова олія, олійно-жирова галузь, насіння соняшника, експорт, експортний потенціал.

Lozovsky O.

## **THE ESTIMATION AND POSSIBILITIES OF EXPORT OPPORTUNITIES FOR OIL AND FAT INDUSTRY OF UKRAINE**

This article provides an assessment of export opportunities companies oil and fat industry of the country based on the analysis of internal and external opportunities and threats of the competitive environment. Designated competitive products and prospects for increasing their exports to foreign markets. Outlined a number of measures to prevent further negative trends in enterprise development oil and fat industry and the role of government in promoting the growth of export potential of the industry.

**Key words:** sunflower oil, oil and fat industry, sunflower seeds, export, export potential.

Лозовский А.Н.

## **ОЦЕНКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЕКСПОРТНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ МАСЛОЖИРОВОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ**

В статье проведена оценка экспортных возможностей предприятий масложировой отрасли страны на основе анализа внутренних и внешних возможностей и угроз конкурентного окружения. Определены конкурентноспособные товары и перспективы роста их экспорта на внешнем рынке. Начертано ряд мер, предупреждающих отрицательные тенденции дальнейшего развития предприятий масложировой промышленности и роль государства в содействии росту экспортного потенциала отрасли.

**Ключевые слова:** подсолнечное масло, масложировая отрасль, семена подсолнечника, экспорт, экспортный потенциал.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Агропромисловий комплекс загалом і вітчизняна олійно-жирова промисловість зокрема є функціональною ланкою всього національно-господарського комплексу. Вона має значні ресурси для підвищення ефективності соціально-економічного розвитку країни на основі заохочення інвестицій, створення нових робочих місць, надання соціальних гарантій працівникам, впровадження інновацій, виробництва сировини для розвитку інших галузей, забезпечення валютних надходжень та формування позитивного іміджу України як найбільшого світового експортера соняшникової олії.

Сьогодні в умовах дії нових торговельних правил, динамічних змін кон'юнктури ринку експорт стає стабілізуючим фактором рішення багатьох економічних і соціальних проблем суспільства і набуває все більшого значення за умов фінансової нестабільності, нестачі грошових коштів суб'єктів господарювання. У свою чергу розвиток підприємств олійно-жирової промисловості країни знаходиться під впливом низки чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, тому без їхнього аналізу,



оцінки можливостей, загроз та ризиків подальший поступовий розвиток олійно-жирової галузі є неможливим.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Сучасні тенденції розвитку олійно-жирової галузі та фактори, що їх обумовлюють, викликають не аби який інтерес та знайшли своє відображення у працях відомих науковців та практиків. Проблеми формування та розвитку продуктивних ринків олійних культур присвячені роботи багатьох вчених-економістів, таких як: П. Гайдуцького, О. Митченка, П. Саблука, О.М. Шпичака, С.П. Капшука, Н.Л. Кузьмінської, Ж.К. Сіднева та інших. Окремі аспекти оцінки впливу зовнішніх факторів та перспектив розвитку вітчизняних і світових ринків олійно-жирової продукції досліджували В. Гірман, В. Кобзар, В. Кухта, З. Орач, Л. Страшинська, А.С. Бритвенко, Т.А. Жадан, П.М. Купчак, О.В. Манойленко. Проте питання розвитку експортних можливостей підприємств олійно-жирової галузі є досить актуальним, потребує подальшого дослідження, оскільки дана галузь є надійним джерелом валютних надходжень до бюджету України.

**Цілі статті.** Метою дослідження є оцінка сучасних експортних можливостей українських підприємств олійно-жирової промисловості, аналіз впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на розвиток галузі та визначення передумов нарощування їхнього потенціалу.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** В умовах глобалізації світової економіки, будь-яка країна світу намагається покращити якість власної продукції і відповідно зміцнити власний експортний потенціал, оскільки це є додатковим джерелом фінансових надходжень до бюджету країни та доступним джерелом формування обігових коштів підприємств. Ситуація, що склалася на світовому ринку олійних культур та продуктів їхньої переробки при відповідній маркетинговій політиці держави, може сприяти підвищенню ефективності олійно-жирової галузі зокрема і економіки країни загалом.

Незважаючи на різноманітний асортимент продукції, що виробляється підприємствами олійно-жирової галузі, на сьогодні найбільший попит на світовому ринку має соняшникова олія. Частка її експорту в загальному експорті продукції агропромислового комплексу України складає майже чверть (23,4%), і, водночас, експорт всієї продукції олійно-жирового комплексу становить понад третину від загального експорту продукції АПК України (38,9%).

Підприємства олійно-жирової галузі України працюють в умовах жорстокої конкурентної боротьби, яка має місце як в середині країни так і на зовнішньому ринку і характеризується постійним загостренням. Тому головна задача сьогодення – це пошук та впровадження інновацій, які б забезпечили такі конкурентні переваги, що дозволяли б залишатися безперечними лідерами з експорту соняшникової олії на світовому ринку [1].

Виникає питання: як це зробити? На наш погляд, відповідь полягає в наступному. Перш за все, розглянемо зовнішні умови та ризики, які впливають на розвиток вітчизняної олійно-жирової галузі, зокрема, конкурентне середовище (рис. 1).

Основними конкурентами України на світовому ринку соняшникової олії виступає, перш за все, Російська Федерація, Аргентина та Туреччина. За даними міністерства сільського господарства США у 2014/2015 маркетинговому році (далі - МР), який, до речі, триває з 1 вересня попереднього року по 31 серпня поточного, світовий експорт соняшникової олії склав понад 7 млн. тонн, з яких на долю України припадає 3,87 млн. тонн, або 52,4% [6]. При цьому, частка України у світовому виробництві соняшникової олії складає 37,8%, або 4,325 млн. тонн на рік.

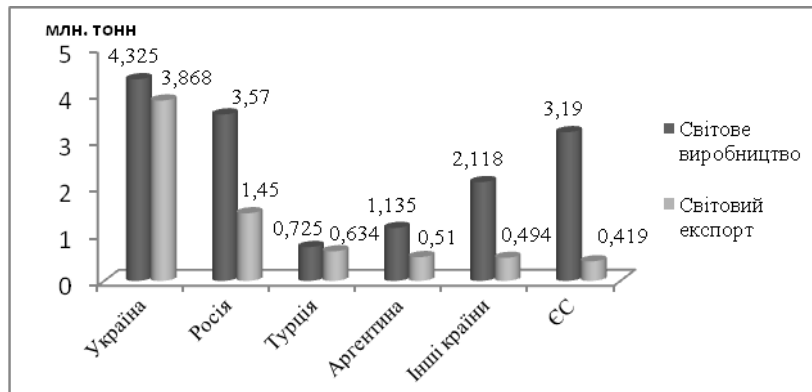


Рис. 1. Виробництво та експорт соняшникової олії в світі у 2014/2015 МР

Безперечним головним конкурентом України на зовнішньому ринку є Росія, щорічні поставки якої складають близько 1,5-2,0 млн. тонн соняшникової олії чи майже п'яту частину від загальних обсягів світового експорту. Суттєвою маркетинговою перевагою російської продукції є її ціна, яка на 20-30 доларів за тону є дешевшою, порівняно з українськими товаровиробниками, за рахунок дешевих цін на газ [2]. Така ситуація повинна занепокоювати українських товаровиробників та спонукати до пошуку шляхів зниження собівартості виробництва, найперспективнішим з яких є, на нашу думку, застосування альтернативних видів палива, а саме, соняшникового лушпиння.

Незважаючи на значні обсяги виробництва соняшникової олії Європейським Союзом, доля його експорту на світовому ринку не перевищує 6%. На сьогоднішній день, країни Європейського Союзу володіють досить обмеженими власними ресурсами щодо виробництва соняшникової олії і не виступають в якості основних конкурентів українським товаровиробникам.

За інформацією виконавчого директора Європейської бізнес-асоціації А. Дерев'янка, експортний потенціал української аграрної продукції - невичерпаний, адже справжнім багатством нашої країни є 32 мільйони гектарів орних земель і третина світового запасу чорнозему.

Доволі міцні позиції на світовому ринку соняшникової олії займає Аргентина, яка, по-перше, є одним з найбільших виробників олії; по-друге, займає четверте місце у світовому експорті; по-третє, як один з найбільших виробників сої має значний вплив на формування світових цін, оскільки ціни на соняшкову олію залежать від обсягів виробництва інших видів олійних культур.

Окрім географічних факторів конкурентної боротьби до основних зовнішніх умов формування експортного потенціалу підприємств олійно-жирової промисловості слід віднести й вимоги та умови, які висувають уряди країн імпортерів української соняшникової олії.

По-перше, основні країни-імпортери намагаються максимально забезпечити сировиною власні технологічні потужності з виробництва, переробки, фасування різних видів рослинних олій. Такі умови формують структуру експорту соняшникової олії, де найбільшим попитом користується саме нерафінована олія. Пояснюється це, бажанням країн-імпортерів самостійно доочищувати і фасувати її, що значно зменшує витрати на транспортування та ризики, порівняно з рафінованою олією, яка експортується переважно фасованою.

Так, наприклад, уряд Аргентини у 2013 році збільшив експортне мито на насіння олійних культур з 32% до 39%, в Росії воно становить 9,88%, але не менш 14,81 євро за тону, в Україні - 10% [4]. На наш погляд, Україна також повинна дбати про захист внутрішнього ринку. З цією метою, збільшення експортного мита на насіння соняшника сприятиме: максимальному використанню виробничих потужностей

вітчизняних товаровиробників; створенню нових робочих місць; зростанню доходів, як державного бюджету так і окремих господарюючих суб'єктів.

До речі, до введення експортного мита, ще у 1998/1999 МР понад 40% врожаю насіння соняшнику, минаючи внутрішню переробку, реалізовувалось за кордоном. Проте, після його прийняття вже у 1999/2000 МР цей показник становив 15,1%, у 2011/2012 біля 3% [5], а у 2014/2015 МР частка експорту насіння соняшнику складала лише 0,4% від загального обсягу виробництва (табл. 1).

Таблиця 1

Використання насіння соняшнику в Україні за 1998-2015 рр., тис. тонн

| Показник                    | Маркетинговий рік |               |               |               |               |               |               |               |               |               |
|-----------------------------|-------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
|                             | 1998/<br>1999     | 1999/<br>2000 | 2004/<br>2005 | 2005/<br>2006 | 2006/<br>2007 | 2009/<br>2010 | 2011/<br>2012 | 2012/<br>2013 | 2013/<br>2014 | 2014/<br>2015 |
| Валовий збір                | 2261,0            | 2794,0        | 3050,1        | 4706,0        | 5324,3        | 6360,6        | 8671          | 8366,8        | 11050,5       | 10102,0       |
| Внутрішнє вико-<br>ристання | 1352,5            | 2371,6        | 3038,6        | 4486,2        | 4988,1        | 6007,2        | 8413,5        | 8238,8        | 10980,7       | 10057,0       |
| Експорт                     | 908,5             | 422,4         | 11,5          | 219,8         | 336,2         | 353,4         | 257,5         | 128,0         | 69,8          | 45,0          |
| Частка експорту, %          | 40,2              | 15,1          | 0,4           | 4,7           | 6,3           | 5,6           | 3,0           | 1,5           | 0,6           | 0,4           |

По-друге, уряди країн-імпортерів встановлюють низку регулюючих заходів для експортерів. Це, і дотримання екологічних вимог шляхом впровадження відповідних фітосанітарних сертифікатів (Китайська Народна Республіка), і нарощування експортних мит на рослинні олії, і введення вибіркового перевірок.

Так, зокрема, Індія планує підвищити розмір ввізного мита з 2,5% до 7,5%. З 01.07.2014 р. з боку ЕС, де діяв режим сертифікації української соняшникової олії, були введені і вибіркові перевірки, пов'язані з виявленням технічної олії в окремих партіях товару. Все це, на жаль, є додатковими перепонами на шляху просування вітчизняної продукції на зовнішньому ринку та негативними чинниками формування позитивного іміджу країни в очах світової спільноти.

По-третє, на сьогоднішній день для українських товаровиробників існує вкрай сприятлива кон'юнктура світового ринку споживання продуктів переробки олійних культур а саме:

- збільшується зовнішній попит споживання соняшникової олії на основі щорічного зростання чисельності населення світу - від 1,1% до 1,5% [3];
- населення віддає перевагу здоровому способу харчування, зменшуючи споживання тваринних жирів і збільшуючи споживання рослинної олії;
- спостерігається стійка тенденція до зростання технічного використання продуктів переробки олійних культур;
- собівартість виробництва соняшнику в Україні дорівнює собівартості вирощування цієї культури в Аргентині і становить 25% від собівартості вирощування цієї культури в країнах Європейського Союзу, а, скажімо, олійність українського соняшнику приблизно на 5-7% перевищує аргентинську [3];
- підписання Угоди про асоціації між Україною та ЄС надало можливість відміни 2% мита на українську соняшкову олію, внаслідок чого вітчизняна продукція стала більш конкурентоздатною порівняно з відповідними російськими аналогами в Європі.

Українська нерафінована соняшnikова олія експортується в 109 країн світу та є кінцевою продукцією для підприємств олійно-жирової галузі. Сприятливі погодні

умови для виробництва олійної сировини, митна політика держави та вдалих менеджмент сприяють зростанню обсягів виробництва соняшникової олії в Україні і становлять 3-4,5 млн. тонн на рік. У 2014/2015 МР лише 20% від загального обсягу виробництва соняшникової олії використовувалось для внутрішніх потреб, інша - спрямовувалась на експорт. Для порівняння, у 2004/2005 МР виробництво соняшникової олії в Україні складало приблизно 1,5 млн. тонн, тобто за останні 10 років воно зросло майже у три рази.

Разом з нерафінованою соняшниковою олією в Україні виробляється й рафінована. Щорічні обсяги виробництва даної олії, за остання роки, не перевищують 600 тис. тонн, з яких приблизно 200 тис. тонн поставляється на експорт. Нарощування обсягів виробництва олії соняшникової рафінованої залежить, як від протекціоністської політики держави, в частині митного регулювання, так і від зовнішньоекономічних контрактів і угод.

Понад третини виробленої соняшникової олії Україна традиційно експортує до Індії. У 2014/2015 МР Індія імпортувала 1500 тис. тонн або 38,8% від загального експорту української соняшникової олії [4]. На другому місці перебувають країни ЄС – 587 тис. тонн, або 15,2%, третє місце посідає КНР – 451 тис. тонн, що становить 11,6% від загальних обсягів поставок на зовнішній ринок (табл. 2).

Таблиця 2

## Основні імпортери української соняшникової олії у світі в 2014/2015 МР

| Назва країни | Експортовано, тис. тонн | Питома вага, % |
|--------------|-------------------------|----------------|
| Індія        | 1500                    | 38,8           |
| ЄС           | 587                     | 15,2           |
| Китай        | 451                     | 11,6           |
| Іран         | 302                     | 7,8            |
| Туреччина    | 177                     | 4,6            |

Більша частина експорту соняшникової олії з України, понад 65%, припадає на трійку найбільших країн-експортерів. При цьому, переважним попитом користується нерафінована соняшникова олія, яка експортується, як правило у великих ємкостях і здебільшого відносно недорогим автомобільним і морським транспортом.

Серед лідерів-експортерів маркетингової привабливості, на наш погляд, заслуговує ринок Китаю, який поступово збільшує власні потужності з переробки рослинних олій. Незважаючи на те, що китайські споживачі віддають перевагу пальмовій олії, споживання соняшникової олії також зростає.

Першим експортером нерафінованої соняшникової олії до Китаю був ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат», чому передували довгі та ретельні дослідження та перемовини китайських представників на комбінаті. В результаті у 2010 році експортні поставки до Китаю становили 30 тис. тонн олії на рік і за останні п'ять років зросли в понад п'ятнадцять разів.

З іншого боку не втрачає актуальності й ринок Індії, уряд якої здійснює послідовні кроки, спрямовані на поповнення власного бюджету за рахунок підвищення імпортного мита на рослинні олії з 2,5% з подальшим ймовірним його зростання до 7,5%. У зв'язку з цим набуває актуальності питання подальшого пошуку стабільних ринків збуту вітчизняної соняшникової олії.

Зростання попиту на рослинні олії у світі обумовлено збільшенням чисельності населення, яке відбувається за рахунок країн, що розвиваються, де олія використовується в якості дешевого висококалорійного продукту харчування людей, а шрот – як добавка до годівлі тварин. Отже, альтернативою ринку Китаю та Індії, на

наш погляд, повинен стати ринок країн Близького Сходу та Північної Африки, оскільки у цих країнах потреба в олії постійно зростає.

Стосовно подальшого розвитку ринку ЄС, проблемним питанням висунутих Україні при створенні зони вільної торгівлі й досі залишається скасування експортного мита на насіння соняшника. Відмова від експортного мита негативним чином вплине на подальший розвиток олійно-жирової галузі, оскільки країни, які мають достатні потужності для переробки, перш за все, прагнуть завозити сировину, забезпечуючи роботою власного виробника. Водночас, занепад олійно-переробної галузі призведе до значних втрат надходжень до бюджету, подорожчання олії всередині країни, і як результат, зниження загальної конкурентоспроможності на світовому ринку.

Разом з тим, запровадження з 1 січня 2016 року зони вільної торгівлі між Україною та ЄС не мало негативного впливу на розвиток олійно-жирової галузі України, оскільки за наслідками переговорного процесу та досягнутих домовленостей між Україною та ЄС по окремих товарах, зокрема й по насінню соняшника, встановлений спеціальний захисний механізм щодо обмеження його експорту з країни. У даному випадку залишається чинним діюче вивізне експортне мито на насіння соняшнику у розмірі 10% від митної вартості насіння, яке буде діяти протягом п'ятнадцяти років з дня підписання Угоди про асоціацію з ЄС. Ще раніше - з 1 липня 2014 року Єврокомісія скасувала обмеження на експорт соняшникової олії та вимоги щодо суворого контролю соняшникової олії, яка експортується з України до країн ЄС.

Отже, конкурентна боротьба за ринки збуту, вимоги світових імпортерів до якості соняшникової олії, надлишок її виробництва порівняно з обсягами внутрішнього споживання спонукають вітчизняних товаровиробників вдосконалювати власну систему менеджменту, активно шукати шляхи зниження собівартості продукції, покращувати якість, підвищувати ефективність використання обмежених ресурсів з метою досягнення максимального ефекту синергії.

Поряд з зовнішніми загрозами та ризиками на подальший розвиток олійно-жирової галузі країни мають вплив й внутрішні чинники, які, власне і визначають її конкурентоспроможний потенціал та експортні можливості. Перш за все, це стосується маркетингових зусиль самих підприємств-виробників, готовність їхнього менеджменту здійснювати конкурентоспроможний бізнес за умов економічної кризи, низької платоспроможності, загострення конкурентної боротьби. По-друге, відповідної державної податкової та митної політики, щодо регулювання даного виду діяльності. По-третє, вираженої кредитної політики. Четверте, стабілізації загальної економічної і політичної ситуації в країні, яка не лише регулює діяльність підприємств, встановлюючи так звані «правила гри» на ринку, а й сприяє або зупиняє приплив інвестицій в галузь.

За умов низької забезпеченості обіговими коштами підвищенню ефективності функціонування олійно-жирової галузі сприяла б розробка механізму виділення дотацій держави та пільгового кредитування галузі, а також своєчасне повернення ПДВ експортерам олії. Для подальшого розвитку експортного потенціалу доволі важливим є недопущення адміністративного регулювання олійного ринку шляхом запровадження квотування чи ліцензування експорту соняшникової олії та адміністративного регулювання оптово-відпускних цін на олію соняшникову всередині країни.

Разом з тим, хотілося б окремо відмітити ті позитивні риси формування конкурентних переваг, які на даний час характеризують діяльність і є визначальними експортного потенціалу підприємств олійно-жирової галузі країни, а саме:

- надходження інвестицій, які спрямовуються на будівництво та модернізацію олійноекстракційних заводів;



- вдосконалення логістики шляхом будівництва нових терміналів у морських портах, які надають послуги зі зберігання та відвантаження рослинних олій морським транспортом;

- можливість переробки не лише насіння соняшнику, а й насіння інших олійних культур - сої та ріпаку;

- відповідність продукції підприємств-експортерів міжнародним стандартам ISO 9001, ISO 2000, NACCP, ISO 14000 на вміст вологи, домішок, важких металів тощо;

- скорочення матеріало- та енергоємності продукції за рахунок впровадження новітніх технологій раціонального використання сировини, електро-, водо-, теплових ресурсів, використання технології безвідходного виробництва;

- застосування сучасних технологій переробки насіння олійних культур, використання сучасного устаткування провідних європейських та українських товаровиробників, яке дозволяє виготовляти високоякісний кінцевий продукт;

- встановлення опалювальних котлів, які використовують нетрадиційні джерела енергії, а саме лушпиння соняшника. Вже сьогодні, це дозволяє зекономити до 400 млн. кубометрів газу та навіть виробляти власну електроенергію;

- модернізація виробництва, внаслідок чого весь виробничий процес переробки насіння від прийомки до відвантаження готової продукції та гранулювання шроту є автоматизованим.

Водночас, поруч з позитивними рисами формування конкурентних переваг, які є результатом удосконалення власної системи менеджменту, існує й низка проблем, що гальмують подальший розвиток експортних можливостей галузі. До них відносяться:

- надмірна концентрація галузі, яка стримує конкуренцію та перешкоджає входженню нових гравців. Загалом по Україні на долю першої десятки найбільших операторів припадає понад 80% виробництва соняшникової олії;

- загострення проблеми сировинного забезпечення виробництва, внаслідок чого виробничі потужності суттєво перевищують обсяги олійної сировини, що надходить на переробку;

- надання переваги давальницьким схемам через нестачу власних обігових коштів на закупівлю сировини;

- поставки олійної сировини на зовнішній ринок, які негативним чином впливають на розвиток галузі та відсутність дієвої державної політики щодо запобігання даного експорту.

Існуюче в Україні вивізне експортне мито на насіння олійних культур у розмірі 10% від їх митної вартості, на сьогоднішній день, вважаємо недостатнім, досить низьким, таким, що потребує поступового збільшення до рівня головних країн конкурентів.

Сьогодні мають місце дві протилежні законодавчі ініціативи, однією з яких є запровадження експортного мита на олію соняшникову нерафіновану. Прийняття даного законопроекту спричинить неабиякі труднощі для подальшого розвитку галузі, оскільки українська соняшникова олія стане менш конкурентоспроможною на світовому ринку, а інвесторів спонукатиме до виведення власних активів до інших країн. Прийняття іншого законопроекту, який перебуває на розгляді Верховної Ради України, щодо встановлення вивізного експортного мита на насіння сої та ріпаку, навпаки, дозволить залучити дану сировину до переробки в середині країни, дозавантажити існуючі потужності, формуючи таким чином додатковий експортний ресурс олії та шроту.

На реалізацію експортного потенціалу галузі негативним чином, також, впливає й досить складна економічна й політична ситуація в країні, а військові дії на сході спричинили втрату частини посівних площ та виробничих потужностей окремих товаровиробників, зокрема, такого потужного та відомого, як ТОВ АТ «Каргіл».

Небажання, а іноді неспроможність держави проводити ефективні економічні реформи приводять до затримки надання країні кредитів МВФ та притоку інвестицій в галузь.

Виходячи з вищенаведеного, можна констатувати той факт, що тільки на основі вдалого поєднання сучасного менеджменту організації, ефективної державної політики (податкової, кредитної, митної і т. д.) і відповідного попиту на зовнішньому ринку, олійно-жирова галузь України в змозі вдало реалізувати власний експортний потенціал. Цьому сприятиме реалізація наступних заходів:

- проведення маркетингових заходів, щодо залучення до переробки насіння сої та ріпаку;
- впровадження з подальшим удосконаленням енергозберігаючих технологій, використання у виробництві нетрадиційних джерел енергії;
- вдосконалення систем контролю якості у відповідності до європейських стандартів;
- надання товаровиробникам державної економічної, технічної і соціальної підтримки, сприяння залученню внутрішніх та зовнішніх інвестицій та розробки спільних інвестиційних проектів;
- сприяння безпосередньому укладанню договорів між виробниками сировини та переробними підприємствами не використовуючи послуги посередників;
- сприяння розвитку системи лізингу обладнання;
- зниження рівня адміністративних бар'єрів на шляху входження на внутрішній ринок нових підприємств;
- подальший розвиток протекціоністської державної митної політики по відношенню до насіння сої та ріпаку, олії соняшникової нерафінованої;
- диверсифікація ринків збуту продукції;
- запровадження партнерських відносин з експортерами, покращення ділової репутації;
- сприяння збільшенню експорту олійно-жирової продукції через посольства України за кордоном та торгові представництва.

**Висновки.** Отже, економічний потенціал олійно-жирової галузі є вагомим індикатором розвитку аграрного виробництва, ефективне управління котрим, набуває все більшого значення за умов економічної кризи, фінансової нестабільності, коливань валютних курсів.

Сьогодні, олійно-жирова галузь України – це лідер поставок олії на світовому ринку. Нарощування ж експортного потенціалу повинно відбуватись за рахунок зростання ефективності виробництва і якості продукції, застосування сучасних технологій вирощування та переробки олійних культур, впровадження системи енергозбереження, управління інтеграційними процесами внутрішнього та міжнародного характеру на основі продуманої політики держави, дієвого механізму захисту галузі, відстоювання інтересів її учасників в рамках міжнародних торговельних угод.

#### Список використаних джерел:

1. Інвестиційна привабливість олійно-жирової галузі України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://pro-capital.ua/press-center/invest-digest/investor/investyziyna-privablyvist-oliynogirovoyi-galyzi>.
2. Капшук С. Олійно-жирова галузь: ростемо, бо об'єдналися у команду / С. Капшук // Агробізнес сьогодні. – 2014. - № 21 (292). – С. 15-17.
3. Кузьменко Є. Олія України і світовий ринок / Є. Кузьменко // Харчова і переробна промисловість. – 2005. - № 10. – С. 4-5.
4. Офіційний сайт асоціації «Укроліапро» [Електронний ресурс] – Режим доступу : [www.ukroilprom.org.ua](http://www.ukroilprom.org.ua).
5. Фаїзов А.В. Державне регулювання функціонування та розвитку олієжирового підкомплексу / А.В. Фаїзов // Економіка АПК. – 2012. - № 6. – С. 30-35.
6. Oilseeds: World Markets and Trade [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://apps.fas.usda.gov/psdonline/circulars/oilseeds.pdf>.

*Рецензент д.е.н., професор Ткачук О.М.*

УДК 330.322.003.12

Маслак О.І., д.е.н., професор

Таловер В.А., здобувач

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

## КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ КРАЇНИ

Статтю присвячено аналізу підходів до розрахунку індексу інвестиційної привабливості України, що включає в себе розроблення критеріїв дослідження інвестиційного клімату, систематизовано існуючі підходи до трактування сутності поняття «інвестиційна привабливість». Проаналізовано інвестиційний клімат української економіки на підставі даних держкомстату та оцінок міжнародних рейтингових компаній. На основі цих даних визначено фактори негативного впливу на рівень інвестиційної привабливості України та запропоновано способи їх подолання.

**Ключові слова:** інвестиційна привабливість, інвестиційний клімат, рейтинги інвестиційної привабливості, європейське інноваційне табло, інноваційний розвиток.

Maslak O., Talover V.

## COMPLEX ASSESSMENT OF COUNTRY'S INVESTMENT ATTRACTIVENESS

The approaches to calculating the index of investment attractiveness of Ukraine, which includes the development of criteria for research investment climate, have been analyzed in the article, systematized existing approaches to the interpretation of the essence of the concept of «investment attractiveness». The investment climate of the Ukrainian economy on the basis of the State Statistics Committee and assessments by international rating companies has been analyzed. Based on these data the negative impact factor to the level of investment attractiveness of Ukraine the ways to overcome them has been suggested in the article.

**Keywords:** investment attractiveness, investment climate, investment attractiveness rankings, the European Innovation Scoreboard, innovative development.

Маслак О.И., Таловер В.А.

## КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СТРАНЫ

Статья посвящена анализу подходов к расчету индекса инвестиционной привлекательности Украины, который включает в себя разработку критериев формирования инвестиционного климата, систематизированы существующие подходы к трактовке сущности понятия «инвестиционная привлекательность». Проанализировано инвестиционный климат украинской экономики на основании данных Госкомстата и оценок международных рейтинговых компаний. На основе этих данных определены факторы негативного влияния на уровень инвестиционной привлекательности Украины и предложены способы их преодоления.

**Ключевые слова:** инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, рейтинги инвестиционной привлекательности, европейское инновационное табло, инновационное развитие.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Проблеми створення сприятливого інвестиційного клімату завжди знаходились у центрі уваги економістів. Формування сприятливого інвестиційного клімату є одним із стратегічних завдань, що сьогодні стоять перед українською державою, від реалізації якого залежить можливість стабілізації національної економіки та її подальша соціально-економічна динаміка. Для посилення інвестиційного іміджу України на світовому ринку потрібне забезпечення комплексу таких умов, серед яких головними є: забезпечення стабілізації соціально-економічного розвитку та політичної стабілізації, зокрема створення сприятливих умов із високим рівнем захищеності прав іноземних інвесторів. Проблема підвищення інвестиційної привабливості економіки України є надзвичайно актуальною і важливою.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.**

Аспекти зміцнення інвестиційного клімату України перебувають у центрі уваги вчених-економістів, серед яких: І. О. Бланк, А. О. Гура, М. Б. Дацишин, Б. А. Карпінський, Д. Ляпін, В. Косов, О. К. Малютін, М. В. Мельник, В. Михайлів, С. Москвін, І. Олександренко, Я. Шестакова та ін. Так, Шестакова Я. аналізує механізми державного регулювання інвестування в Україні, Косов В. – проблеми підвищення інвестиційної активності в українській економіці, Олександренко І. досліджує особливості іноземного інвестування в Україні, Малютін О. розглядає аспекти поліпшення інвестиційного клімату в Україні.

Однак, в умовах ринкових перетворень, особливої уваги потребує розвиток системи моніторингу та контролю показників комплексної оцінки інвестиційного клімату країни з метою формування об'єктивної оцінки рівня інвестиційної привабливості та виявлення факторів, які негативно впливають на процес інвестування та пошуків шляхів їхнього подолання [3, 4, 6, 16].

**Цілі статті.** Цілями статті є розкриття поняття «інвестиційна привабливість» та визначення сукупності критеріїв оцінки сучасного стану інвестиційного клімату в Україні як базової характеристики інвестиційної привабливості держави, з'ясування можливих напрямків його покращення.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Інвестиційну привабливість доцільно характеризувати як комплекс різноманітних факторів, перелік і вага яких може змінюватись в залежності від: цілей інвесторів; виробничо-технічних особливостей об'єкта інвестування; його економічного розвитку у минулому, на теперішній час, а також очікуваного у майбутньому.

У табл. 1 відображено деякі з підходів різних авторів стосовно інвестиційної привабливості.

Таблиця 1

Визначення поняття «інвестиційна привабливість» (систематизовано автором за [1, 8, 11, 12, 19])

| Автор<br>1                                                                                | Трактування поняття<br>2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| В. А. Пахомов                                                                             | це сукупність характеристик, що дозволяє потенційному інвестору оцінити, наскільки той або інший об'єкт інвестицій привабливіший від інших для вкладення наявних коштів. Ступінь інвестиційної привабливості є визначальною умовою активної інвестиційної діяльності, а отже, і ефективного соціально-економічного розвитку регіональної економіки |
| Г.В. Козаченко,<br>О. М. Антіпов,<br>О. М. Ляшенко<br>та Г. І. Дібніс                     | сукупність об'єктивних і суб'єктивних умов, що сприяють або перешкоджають процесу інвестування національної економіки на макро-, мезо- і мікрорівнях                                                                                                                                                                                               |
| П.І. Гайдуцький,<br>Ю. В. Каракай,<br>В. Е. Грамотнев,<br>С. М. Суярко,<br>С. В. Трифонов | здатність економіки держави сприймати великі інвестиційні вкладення, забезпечувати їх окупність і трансформацію у зростання виробництва, насичення ринку ліквідною продукцією, розширення впливу інвестора на ринок і поступове повернення вкладеного капіталу                                                                                     |
| Н. А. Гарнова,<br>А. С. Стомпелева                                                        | уособлює інвестиційну привабливість самого регіону (існуюча нормативно-законодавча база, правові аспекти, політична ситуація, ступінь захисту прав інвесторів, рівень оподатковування тощо) та інвестиційну привабливість конкретних об'єктів інвестування                                                                                         |
| Т. Момот                                                                                  | рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного об'єкта, яке може визначатися чи оцінюватися значеннями відповідних показників, у тому числі інтегральної оцінки                                                                                                                  |
| В. Захожай, М.<br>Кіт                                                                     | є узагальнюючою характеристикою окремих напрямів і об'єктів з позиції конкретного інвестора                                                                                                                                                                                                                                                        |
| А.О. Шеховцов                                                                             | комплекс різноманітних факторів, до яких відносить: економіко-географічне розташування, наявність і якість природних ресурсів, рівень розвитку економіки, її стабільність; наявність і якість трудових ресурсів; рівень розвитку інфраструктури, державну економічну політику в сфері залучення інвестицій                                         |

Інвестиційна привабливість країни чи регіону визначається факторами як об'єктивного характеру (ті, що визначають їх територіальні особливості), так і суб'єктивного характеру (безпосередньо інвестиційна політика, яка є діями державних і місцевих органів влади з управління розвитком інвестиційного процесу на даній території).

У найбільш загальному вигляді система визначальних чинників містить:

1) Інституціональні: внутрішня і зовнішня політична стабільність, національне законодавство в цілому і політика держави щодо іноземних інвестицій, господарське і фінансове право, міцність державних інститутів, національний менталітет, ступінь державного втручання в економіку, культура.

2) Економічні: загальна характеристика економіки, ємність фондового ринку, характеристика банківської сфери, стабільність національної валюти, ринкова та інвестиційна інфраструктура, інформаційна відкритість і традиційність, податки і тарифи, вартість робочої сили, доступ до факторів виробництва.

3) Соціально-психологічні: соціальний рівень розвитку суспільства, рівень кваліфікаційної підготовки робочої сили, доступ до факторів виробництва.

4) Інфраструктурний фактор передбачає оцінку вигідності географічного розміщення країни, наявності та розгалуженості системи транспортних комунікацій, ринкової (ринкових інститутів), соціальної (галузей відтворення трудових ресурсів) та інституційної (органів регулювання) інфраструктури. Інвестор також зацікавлений у вже готовому підґрунті для здійснення своїх економічних рішень, тому розвиненість інфраструктури країни-реципієнта завжди повинна бути ретельно досліджена [13, 14].

Міжнародна практика вибору держави-реципієнта крім оцінки загального інвестиційного клімату базується також на урахуванні специфічних особливостей самого проекту, ступені розвитку даної держави. Так, при реалізації міжнародних проектів, пов'язаних із виконанням масштабних будівельних робіт, здійснюваних при сприянні Всесвітнього банку, чинники, що впливають на прийняття рішень, систематизуються по категоріях країн: що розвиваються, середнього рівня розвитку, розвинуті.

Фактори, що враховуються при оцінці інвестиційної привабливості багаточисельні, різноманітні та важко піддаються точному обліку. Окремі агентства укрупнено поділяють останні на дві підсистеми: інвестиційний потенціал, як сукупність наявних у регіоні факторів виробництва та сфер прикладання капіталу, та інвестиційний ризик, що закономірно впливає з першої підсистеми.

Інвестиційна привабливість характеризується інвестиційним кліматом, який можна визначити як такий стан інвестиційного середовища, що характеризується та оцінюється через темпи зростання валового внутрішнього продукту, існуючий рівень податків і пільг, відсоткових ставок, інфляції, тарифів і цін, валютних курсів, цін на корпоративні та державні цінні папери, а також правового забезпечення інвестиційної діяльності.

Б. А. Карпінський [10] визначає інвестиційний клімат як комплекс політичних, соціальних, інноваційних, інфраструктурних елементів, які наявні на певній території та дають у своєму сумарному прояві синергетичний ефект. А. Б. Гончаров [2] під інвестиційним кліматом розуміє сукупність політичних, правових, економічних і соціальних умов, що забезпечують і сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та зарубіжних інвесторів та наголошує, що інвестиційний клімат формується під впливом економічних, політичних, технічних та соціальних чинників, найвагомішу роль серед яких відіграють економічні параметри приймаючої країни.

Рейтинги інвестиційної привабливості виступають відносною оцінкою того, наскільки переконливі гарантії влади та держави в цілому щодо виконання взятих на



себе зобов'язань, у тому числі по поверненню залучених прямих іноземних інвестицій [5]. Вони розраховуються щорічно, проте можуть переглядатися під дією різних чинників. Фактори, що враховуються при оцінці інвестиційної привабливості багаточисельні, різноманітні та важко піддаються точному обліку. Окремі агентства укрупнено поділяють останні на дві підсистеми: інвестиційний потенціал, як сукупність наявних у регіоні факторів виробництва та сфер прикладання капіталу, та інвестиційний ризик, що закономірно впливає з першої підсистеми. Доцільно визначити укрупнену класифікацію основних факторів інвестиційної привабливості:

1. Макроекономічні (обсяг ВВП (абсолютне значення та на душу населення) і його структура, облікова ставка, рівень інфляції, рівень безробіття та зайнятості, ступінь слідування принципам ринкової економіки, валютний курс, стан державного бюджету, державні витрати, стан платіжного балансу, розмір внутрішнього та зовнішнього боргів країни, розмір золотовалютних резервів, темп економічного зростання, рівень споживання, збереження та інвестування у країні, структура власності, частка прямих іноземних інвестицій у загальному обсязі інвестицій тощо (табл. 2 ).

Таблиця 2

Динаміка макроекономічних показників 2007–2015 рр. (складено за даними [18])

| Показник | Номинальний ВВП (в млрд грн) | Номинальний ВВП (в грн) на душу населення | Валовий зовнішній борг України, млрд дол. США | Розмір ЗВР, млрд дол. США | Рівень безробіття, % | Капітальні інвестиції, млрд. грн. |
|----------|------------------------------|-------------------------------------------|-----------------------------------------------|---------------------------|----------------------|-----------------------------------|
| 2007     | 721                          | 15496,5                                   | 79,955                                        | 22,36                     | 6,9                  | 222,7                             |
| 2008     | 948                          | 20494,9                                   | 101,659                                       | 31,79                     | 6,9                  | 272,1                             |
| 2009     | 913                          | 19832,3                                   | 103,396                                       | 34,57                     | 9,6                  | 192,9                             |
| 2010     | 1083                         | 23600,4                                   | 117,343                                       | 26,5                      | 8,8                  | 189,1                             |
| 2011     | 1302                         | 28813,9                                   | 126,236                                       | 34,58                     | 8,6                  | 259,9                             |
| 2012     | 1409                         | 30912,5                                   | 135,065                                       | 31,8                      | 8,1                  | 263,7                             |
| 2013     | 1452                         | 31988,7                                   | 142,079                                       | 24,546                    | 7,7                  | 247,9                             |
| 2014     | 1566,7                       | 35834,0                                   | 126,308                                       | 20,415                    | 9,7                  | 204,1                             |
| 2015     | 1979458                      | 46210,2                                   | 126,976                                       | 7,533                     | 9,5                  | 98,7                              |

2. Фактори стану та розвитку фінансового ринку (капіталізація фондового ринку, склад інструментів, що використовуються на фондовій біржі, доступність короткострокових та довгострокових позик, умови банківського кредитування, стан валютного ринку).

Головною метою Комплексної програми розвитку фінансового ринку України на 2015–2020 роки (далі – Програма) є забезпечення сталого розвитку фінансового ринку, у тому числі шляхом досягнення рівня та вимог Європейського Союзу за розвитком фінансового ринку. Це надасть можливість Україні у подальшому, ставши повноцінним членом Європейського Союзу, повністю інтегруватися до його фінансового ринку та отримати статус «внутрішнього ринку».

Досягнення мети Програми забезпечуватиметься шляхом реалізації низки взаємопов'язаних заходів, спрямованих на комплексне реформування фінансового ринку. При формуванні переліку заходів було взято за основу такі базові принципи:

- лібералізація фінансового ринку та стимулювання рівної конкуренції;
- подолання наслідків кризи, консолідація ринків та їх інфраструктури;
- незалежні та ефективні регулятори, нагляд на основі оцінки ризиків;
- підвищення прозорості та стандартів розкриття інформації як регуляторами, так і учасниками ринку;
- ефективних захист прав кредиторів, споживачів та інвесторів фінансового

ринку.

У 2014–2015 рр. економічна активність скоротилася. Як наслідок знецінення національної грошової одиниці та зростання адміністративних цін інфляція споживчих цін у 2014 році прискорилася. Так, на кінець 2014 року інфляція досягла 25 % річних, з огляду на те, що гривня втратила майже половину своєї вартості відносно долара США. Такі тенденції призвели до погіршення якості кредитного портфеля, що спричинило необхідність створення значних резервів.

3. Політичні (ступінь демократії, стабільність політичної ситуації у країні, рівень корупції, збереження правопорядку).

4. Правові (інвестиційне законодавство та його реалізація, визначеність прав власності та її недоторканність, схожість стандартів ведення та нормативного регулювання бізнесу, відповідність до міжнародних стандартів, податкове та митне законодавство, наявність податкових пільг та інших переваг для іноземних інвесторів).

5. Інноваційні (використання інноваційних та ресурсозберігаючих технологій, патентна активність, частка відвантаженої інноваційної продукції у загальному обсязі, розвиток науки, інформаційних технологій, дослідницький потенціал, розмір державних витрат на дослідження та розробки, індекс розвитку людського потенціалу).

Аналіз даних експертних оцінок свідчить, що вітчизняна наука зберегла здатність за певних умов виконувати дослідження і отримувати результати світового рівня з наступних напрямів:

- розробка новітніх розділів математики (зокрема в теорії функцій, функціональному аналізі) та теоретичної фізики;
- дослідження наноструктур і розробка нанотехнологій;
- біотехнологія рослин та біофізика; біодеградація;
- кріобіологія та кріомедицина; нейронаука, зокрема нейрофізіологія;
- інформатика;
- мікро- та оптоелектроніка;
- аерокосмічні технології, а також у низці інших напрямів фізики, хімії, біології.

Фундаментальне значення має структура економіки. В українській економіці домінують низькотехнологічні галузі виробництва, які природно відносяться до малонаукоємних галузей: добувна і паливна – 0,8–1 %; харчова, легка промисловість, агропромисловість – 1,2 %. У цілому в Україні домінує відтворення виробництва 3-го технологічного укладу (гірнична металургія, залізничний транспорт, багатотоннажна неорганічна хімія та ін.). Відповідно майже 95 % вітчизняної продукції належить до виробництв 3-го та 4-го технологічних укладів. Зростання ВВП за рахунок введення нових технологій в Україні оцінюється всього у 0,7–1 %.

Найбільш інформативну оцінку стану інноваційного розвитку України в розрізі ключових факторів, що його визначають, отримано на основі використання індикаторів Європейського інноваційного табло, які включають п'ять груп індикаторів: «рушійні сили інновацій», «створення нових знань», «інновації та підприємництво», «індикатори застосування інновацій», «інтелектуальна власність». Для об'єктивної оцінки стану інноваційного розвитку України важливе значення має визначення її відносної позиції в рамках країн ЄС за допомогою Європейського інноваційного індексу, Європейського інноваційного табло (ЄІТ).

За ЄІТ Україна знаходиться в останній за рівнем інновативності четвертій групі – «країни, що рухаються навздогін» зі значенням індексу 0,23.

Великою популярністю сьогодні користуються результати аналізу інвестиційної привабливості країн, представлені відомими інвестиційними, посередницькими та консалтинговими компаніями і рейтинговими агентствами, а також великими корпораціями, біржами і фінансовими групами та бізнес-журналами, що представляють

їхні інтереси. До найвідоміших належать оцінки інвестиційної привабливості окремих країн від World Bank, Institutional Investor, Euromoney, Business Environment Risk Index (BERI), Moody's Investor Service, методики Тейна-Уотерса, Котлера-Хейзлера, журналів «The Economist», «Fortune», «Euromoney» та ін. Існує декілька найбільш відомих міжнародних рейтингів, які відображають економічні позиції України порівняно з іншими країнами: Doing Business, Global Competitiveness, Index of Economic Freedom, Legatum Prosperity Index. Рейтинги є дуже важливим чинником формування іміджу України у світі, а також важливими індикаторами для наших міжнародних партнерів та стратегічних інвесторів. У рейтингу процвітання є значне погіршення економічного стану, але є також деяке покращення особистих свобод (рис. 1).

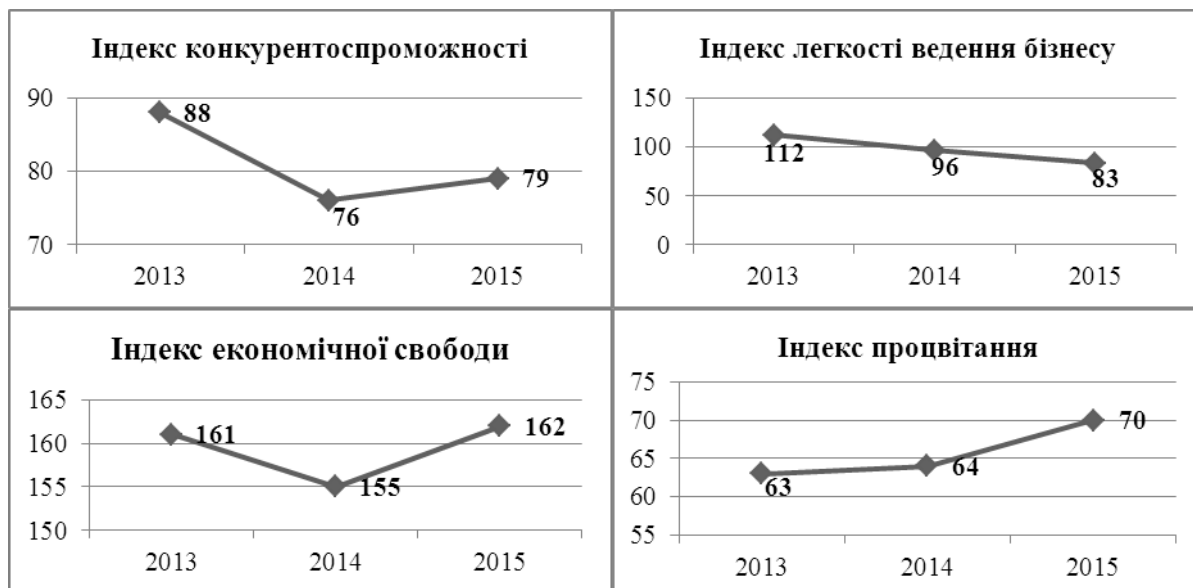


Рис. 1. Динаміка позицій України у найбільш відомих міжнародних рейтингах

Низькими залишаються позиції в отриманні дозволу на будівництво та доступу до електроенергії, а також вирішенні проблеми банкрутства. Відносно непогані позиції Україна посідає в напрямках відкриття бізнесу, отримання кредитів, свободи міжнародної торгівлі, а також у фіскальному, монетарному та бізнес підіндексах економічної свободи, освіти та соціального капіталу. Через дерегуляцію Україна принципово покращила позиції в напрямку відкриття бізнесу. На жаль, за деякими винятками, Україна не змогла значно покращити свої позиції в економічних рейтингах. У той же час варто зазначити – Україна має значний потенціал для розвитку через зрілість, силу громади та добру освіту.

Європейська Бізнес Асоціація провела заключне у 2015-му році опитування серед керівників членських компаній і запитала їх про враження від ведення бізнесу в Україні за підсумками 4го кварталу року. Податковий тиск, корупція та відсутність динаміки у впровадженні реформ – усі ці фактори незмінно впродовж 2015 року займають перші сходинки у рейтингу основних бар'єрів для бізнес-спільноти. Протягом року спостерігалася відносно стабільна картина і майже жодних коливань, адже позначка Індексу так і не перевищила середнє значення і весь рік залишалася у негативній площині (1-й квартал – 2,51; 2-й – 2,66; 3-й – 2,56).

Тож, у 4-му кварталі показник дорівнює – 2,57 бали з 5 можливих. 3 бали – це нейтральний рівень, а все, що нижче являє собою негативне значення (рис. 2).



Рис. 2 Динаміка індексу інвестиційної привабливості України [9]

Дослідження демонструє, що переважна більшість – 80 % бізнесменів – незадоволені поточним станом інвестиційного клімату в Україні. У співвідношенні до попередньо одержаного результату Індекс інвестиційної привабливості лишився незмінним – різниця мізерна і становить 0,01 балів. Бізнес-спільнота досить категорично висловила свою думку стосовно позитивних змін: 62 % респондентів відповіли, що взагалі не відчувають жодного позитиву за останні три місяці. 37 % топ-менеджерів вважають, що інвестиційний клімат залишається незмінним і перебуває в негативному значенні протягом усіх попередніх періодів. 8 % опитуваних зазначили серед позитивів – відносну валютну стабільність. І ще 8 % відмітили поліпшення на макрорівні. 49 % опитаних не очікують позитивних змін у найближчій перспективі і переконані, що бізнес-клімат залишиться приблизно на тому ж рівні.

Найбільш вдалою з точки зору забезпечення комплексного підходу до оцінювання інвестиційної привабливості (враховуючи сукупність критеріїв такого оцінювання) є методика Європейської бізнес-асоціації (ЄБА) [3]. Ця методика (ЄБА) зводиться до встановлення індексу інвестиційної привабливості – інтегрального показника, який ґрунтується на характеристиці інвестиційного клімату як сукупності політичних, економічних, законодавчих, регуляторних та інших чинників, що в кінцевому рахунку визначають ступінь ризику капіталовкладень та можливість їх ефективного використання.

Інвестиційний клімат відіграє визначальну роль у прийнятті рішень іноземними інвесторами. Відкритість економіки і створення рівних умов у конкуренції з вітчизняними інвесторами стимулює приплив іноземного капіталу.

Існуючі в Україні перешкоди реалізації пріоритетів формування інвестиційного клімату мають системний характер і охоплюють правову, економічну, науково-технологічну та фінансову складові. Попри наявність важливих передумов, зокрема макроекономічної стабільності, значного прориву у лібералізації підприємницької діяльності, лібералізації зовнішньої торгівлі, міжнародного руху капіталу та оздоровленні фінансового сектору, в Україні зберігаються такі системні загрози для інвесторів як: політична нестабільність, нестабільне й непередбачуване правове поле, вади системи державного правочинства (зокрема, у сферах захисту прав власників та загрозливого поширення «рейдерства», дисципліни виконання законодавчих актів) [17].

Усвідомлюючи важливість поліпшення інвестиційного клімату в Україні, головним завданням на короткострокову перспективу є підготовка необхідної правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення

інвестиційного клімату й формування основи збереження та нарощування конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Для цього необхідно здійснити низку першочергових заходів з послідовної деполітизації економіки, формування єдиних стратегічних цілей та послідовності економічних реформ, незмінних за приходу до влади будь-яких політичних команд, забезпечення незмінності та гарантованості захисту ринкових прав і свобод інвестора. Зокрема:

1. Підготувати план дій щодо забезпечення сприятливого інвестиційного клімату у межах проголошених пріоритетів соціально-економічного розвитку, залучити до його розробки та обговорення широке коло експертів, науковців, представників органів державної влади та бізнесу.

2. Розробити регіональні плани підвищення інвестиційної привабливості областей з урахуванням особливостей їх поточних рейтингів інвестиційної привабливості, забезпечити державний моніторинг їх виконання як одного з критеріїв успішності діяльності місцевих державних адміністрацій.

3. Поширити реалізацію обласними державними адміністраціями навчальних програм серед бізнесменів з підготовки інвестиційних пропозицій, складання інвестиційних бізнес-планів, юридичного супроводу інвестиційних проектів, управління інвестиційними проектами. Передбачити механізми надання державою послуг щодо підвищення кваліфікації та атестації фахівців у сфері інвестиційної діяльності.

4. Суттєво розширити спектр заходів конкурентної політики, зокрема – щодо запобігання антиконкурентним діям національних та іноземних інвесторів на українському ринку, удосконалити методики та критерії виявлення проявів недобросовісної конкуренції з урахуванням реалій сучасної української економіки.

5. Поширити практику укладання прозорих угод між інвесторами та владою щодо взаємних зобов'язань у сфері конкурентної поведінки бізнесу та конкурентної політики держави на певних ринках на визначений середньо- і довгостроковий період часу.

6. Сформувати на основі спільної розробки Міністерства фінансів, Міністерства економіки, Міністерства транспорту і зв'язку, Міністерства промислової політики, Міністерства палива та енергетики, а також галузевих об'єднань підприємців довгострокову програму державного та змішаного інвестування в розвиток телекомунікаційної, транспортної та енергетичної інфраструктури [6, 7, 9].

**Висновки.** В умовах ринкової економіки організація інвестиційної діяльності окремої країни потребує регулювання інвестиційного процесу як на макроекономічному, так і на мікроекономічному рівнях. Висока інвестиційна привабливість сприяє вирішенню соціальних проблем, забезпечує високий рівень зайнятості населення, дає можливість оновлювати виробництво, модернізувати й нарощувати основні фонди підприємств, упроваджувати новітні технології тощо. Інвестиційний клімат безпосередньо впливає на основні показники соціально-економічного розвитку країни. Нині стабілізація інвестиційного клімату є найважливішим завданням для України.

Прилив іноземних інвестицій забезпечить в майбутньому повноцінне функціонування господарюючих суб'єктів, підвищить конкурентоспроможність національного виробництва та забезпечить збалансованість економічного розвитку. Саме через прилив інвестицій і визначають процес економічного зростання держави в цілому, тому сталий економічний розвиток суспільства значною мірою залежить від обсягу інвестицій.

#### Список використаних джерел:

1. Андреева Т. Є. Основні складові інвестиційної привабливості / Т. Є. Андреева, Н. В. Опікунова, О. О. Ненахова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 33. – С. 247–251.
2. Гончаров А. Б. Інвестування: навчальний посібник / А. Б. Гончаров. – Харків: Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2004. –



420 с.

3. Європейська Бізнес-Асоціація: Індекс інвестиційної привабливості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eba.com.ua/ua/news>.
4. Закон України «Про інвестиційну діяльність» № 1560–XII від 18.09.1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
5. Иванова Н. Ю. Оцінка інвестиційної привабливості регіону: порівняльний аналіз сучасних методик / Н. Ю. Иванова, А. І. Данилів // Наукові записки. – Том 56. Економічні науки. Національний університет «Києво-Могилянська академія». – 2006. – С.16–22.
6. Іваноньків О. О. Політика держави щодо інвестиційної діяльності в Україні та перспективи прямого іноземного інвестування / О. О. Іваноньків // Економіка та управління національним господарством. – 2007. – № 11. – С. 12–17.
7. Інвестиційний клімат в Україні / [П. Гайдучкий, Ю. Каракай, В. Грамотнев, С. Суярко, С. Трифонов]. – К. : Нора-друк, 2002. – 246 с.
8. Інвестиційний клімат України: проблеми формування та заходи поліпшення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [old.niss.gov.ua/monitor/march/12.htm](http://old.niss.gov.ua/monitor/march/12.htm)
9. Індекс інвестиційної привабливості України у 4–му кварталі 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eba.com.ua/uk/information-support/eba-news/important/item/33277-2015-12-28-1013/33277-2015-12-28-1013>
10. Карпінський Б. А. Інвестиційний клімат України / Б. А. Карпінський // Фінанси України. – 2001. – № 7 – С. 139–148.
11. Козаченко Г. В. Управління інвестиціями на підприємстві / Г. В. Козаченко, О. М. Антіпов, О. М. Ляшенко, Г. І. Дібіс. – К. : Лібра, 2004. – 368 с.
12. Кремень О. І. Особливості оцінювання інвестиційної привабливості регіону / О. І. Кремень, В. І. Куберка // Прикладна статистика: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – 2010. – Вип. 7. – С. 212–224.
13. Кубах Т. Б. Інвестиційний клімат держави: теоретичний та практичний аспект / Т. Б. Кубах // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2604>
14. Малютін О. К. Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні / О. К. Малютін // Фінанси України. – 2008. – № 11. – С. 27–34.
15. Мельник Т. М. Поняття, необхідність та методичні підходи до визначення інвестиційної привабливості підприємств / Т. М. Мельник, А. М. Шаматріна // Вісник Української академії банківської справи. – 2003. – № 1. – С. 72–77.
16. Олександренко І. В. Особливості іноземного інвестування в Україні / І. В. Олександренко // Держава та регіони. – 2008. – № 5. – С. 43–47.
17. Стан іноземного інвестування / Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
18. Статистичний бюлетень за 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://ukrstat.org/uk/druk/.../kat.../publ1\\_u.htm](https://ukrstat.org/uk/druk/.../kat.../publ1_u.htm).
19. Тарабукіна О. М. Інвестиційна привабливість території як мотивуючий фактор інвестиційної діяльності / О. М. Тарабукіна // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 12/2010. – С. 8–11.

УДК 631.11

Щурик М.В., д.е.н., професор

Івано-Франківський університет права імені Короля Данила Галицького

## **ДО ПИТАННЯ ВИКОРИСТАННЯ ПРИВАТИЗОВАНИХ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК ГОСПОДАРСТВАМИ НАСЕЛЕННЯ**

У статті аналізуються теоретичні й методологічні основи аграрної та земельної реформ у зв'язку з поділом земельного фонду колишніх сільськогосподарських підприємств крізь призму роздержавлення, паювання й приватизації. Значне місце відводиться дослідженням стану та можливостям використання земельних ділянок домогосподарствами Карпатського макрорегіону.

**Ключові слова:** домогосподарства, земля, використання, приватизація, власність, законодавство, держава.

Shchuryk M.

## **THE ISSUE OF THE USAGE OF PRIVATIZED LAND BY PUBLIC FARMS**

Theoretical and methodological bases of agrarian and land reform in connection with the division of the land fund of former agricultural enterprises in the light of deregulation, privatization and sharing. Assessed the positive and negative effects of small land privatization and property. Particular attention is allotted to research intended use of the land on speculation the introduction of private ownership. A separate analysis of land used by

farmers for agricultural production and for housing. Particular attention is paid to the presence of unclaimed land fund, designed for sharing. The paradox is that the current legislation does not allow the land to provide land unclaimed land resources of citizens who at the time did not take part in the farm. The author introduces adequate legal changes that would expand the circle of people who could get into submission (rent), private ownership of land. A significant research in the paper is given the status and opportunities of land use by households Carpathian macroregion. This taken into account such important factors: the formation of logistics, availability of professional knowledge, financial security, physical capacity, compliance with agrochemical science (first rotation), the use of advanced science and technology, and advanced technology. The article convincingly proved that free distribution of land agricultural sector in the Carpathian Macroregion all comers is a strategic mistake on land and agrarian reform. Privatization, sharing, pryvatyzatsiyya small plots of land are not directed at organizing the use and protection of land in accordance with the requirements of a market economy and were socialized wing, populist nature. It's revealed that the total number of users and land owners only 5-7% were able to organize farm land according to the requirements of modern times. Around 10-13% can make it through the creation of adequate conditions to assist state and local governments. We recommend personalized list of these farms. Regarding the remaining households author recommended to remove them land leaving their property only 0.25 hectares, enough for their own needs improvement and protection.

**Key words:** households, land use, privatization, property laws, state.

Щурик М.В.

## **К ВОПРОСУ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИВАТИЗИРОВАННЫХ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ХОЗЯЙСТВАХ НАСЕЛЕНИЯ**

В статье анализируются теоретические и методологические основы аграрной и земельной реформ в связи с разделением земельного фонда бывших сельскохозяйственных предприятий через призму разгосударствления, паевания и приватизации. Значительное место в статье отводится исследованиям состояния и возможностям использования земельных участков домохозяйствами Карпатского макрорегиона.

**Ключевые слова:** домохозяйства, земля, использование, приватизация, собственность, законодательство, государство.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Відтворення приватизованих земельних ділянок домогосподарствами Карпатського макрорегіону не забезпечує належне їх використання, покращення, збереження та охорону.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Використання земельних ділянок господарствами населення, котрі вони отримали у власність і підпорядкування за результатами проведення земельної і аграрної реформ досить широко досліджується багатьма відомими вітчизняними та зарубіжними вченими. Посилена увага науковців до дослідження процесу відтворення приватизованих земельних угідь селянами, зокрема в Карпатському макрорегіоні пояснюється передусім тим, що тут господарства населення, за офіційними даними статистики володіють майже 80 % сільськогосподарських угідь. Більшість із них приватизована. Нині домогосподарствами забезпечуються переважаючі обсяги виробництва картоплі, овочів і фруктів, м'ясо-молочної продукції. Заслугує на увагу також і те, що завдяки розвитку індивідуального землеробства на селі забезпечується зайнятість селян, створюються нові робочі місця. Втім за загальними позитивними цифрами використання приватизованих земельних ділянок домогосподарствами скриваються недоліки трансформаційних міроприємств у аграрному секторі. Це стосується, передусім, пороків законодавчого забезпечення процесів, роздержавлення, паювання та приватизації. Так сталося, що починаючи з проголошення Верховною Радою УРСР земельної реформи з 13 березня 1991 р. землевпорядкування хвацьких 1990-х та особливо паювання сільськогосподарських земель здійснювалося без належного законодавчого врегулювання, як правило, на основі доволі коротких і

скупих на правові норми указів президента... «Беззаконне» розпаювання породило й інші серйозні, досі не вирішені проблеми. До них можна віднести і запроектовані, але не позначені в натурі польові дороги, полезахисні лісосмуги, відумерлу спадщину, черезсмужжя, дальнотериторії та інші його наслідки. Все це вкрай ускладнює формування агротехнологічного й екологічного оптимальних землеволодінь і землекористувань, на яких ефективно господарювання поєднувалося б із вимогами до охорони земель [1].

Найважливішою кінцевою метою земельної реформи в сільському господарстві був пошук справжнього господаря землі, швидке запровадження земельних відносин в основу побудови яких покладалась приватна форма землеволодіння. При цьому провідники трансформаційних заходів посилалися на досвід ринково розвинених країн. Втім сформована в Україні система земельних відносин на засадах приватної власності не створила умов і дієвих механізмів ефективного й водночас екологічно безпечного землекористування. Усі землевласники і землекористувачі використовують землі передусім для отримання прибутку [2, с. 78-79]. Означене в першу чергу стосується великих сільськогосподарських підприємств-агрохолдингів, земельні фонди котрих формуються за рахунок дрібних приватизованих земельних ділянок господарств населення. Слід зазначити, що в пошуках зростання прибутковості агрохолдингами часто порушуються агрохімічні норми відтворення земельних ресурсів.

Науковцями зазначається також що значної шкоди аграрному земельному фонду завдало поділення його на дрібні земельні ділянки серед величезної кількості домогосподарств. Дрібнотоварність сільського господарства, розподіл земель на паї, зосередження значної частини виробництва сільськогосподарської продукції в господарствах населення призвели до порушення організації території сільськогосподарських підприємств, відсутності сівозмін, посилення процесів ерозії тощо. Так через ерозію ґрунтів Україна щороку втрачає 10 млрд. дол. [3].

Дослідження багатьох науковців дають можливість стверджувати також, що земельна й аграрна реформи у вітчизняному аграрному секторі спрямовувались, передусім, на розв'язання соціальних негараздів на селі, досягнення справедливості в тотальній, безкоштовній роздачі земель практично всім селянам. При цьому до уваги не приймалася потреба організації професійних засад ведення земельного господарства, а цільове призначення землі часто ігнорувалась або недооцінювалась. Головним наслідком земельної реформи є лише соціалізація землі – її перерозподіл між населенням. При цьому знехтуване значення землі як ресурсу у територіального розвитку продуктивних сил та базисного компоненту довкілля, що в сучасних умовах стало причиною виникнення кризових явищ економічного та екологічного характеру в землекористуванні, складність вирішення яких істотно посилюється відносинами власності [4, с. 289].

Таким чином, діючі трансформаційні засади землеволодіння й землекористування унеможливають цільове використання земель сільськогосподарського призначення. Аналіз досліджень земельних ресурсів АПК науковцями, бізнесовими й провідними структурами, практичними працівниками засвідчує, що механістичне запровадження приватного землеволодіння, особливо домогосподарствами не забезпечує високоефективне використання й охорону сільськогосподарських ділянок. Важливими при цьому, на наше переконання мають стати дослідження причин, які гальмують і не дають можливості ефективно використовувати право приватного землеволодіння.

**Цілі статті.** Запропонувати заходи підвищення ефективності приватної форми власності на сільськогосподарські земельні ділянки господарств населення.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** За результатами проведення трансформаційних

заходів вітчизняний аграрний сектор зазнав радикальних перетворень. Наріжним каменем їх проведення стало роздержавлення, паювання й приватизація земель колишніх сільськогосподарських підприємств. Приватними власниками земельних ділянок стали в основному господарства населення. Зокрема, за даними офіційної державної статистики у власності домогосподарств Карпатського макрорегіону нині знаходяться майже 80 % усього фонду сільськогосподарських угідь (табл. 1).

В абсолютному вимірі площа сільськогосподарських угідь домогосподарств складає 1832,8 тис. га. В той же час усі сільськогосподарські підприємства, включаючи фермерські господарства мають у підпорядкуванні лише 524,1 тис. га, що в три рази менше, ніж є у власності господарств населення.

При цьому слід зважити те, що практично всі земельні ділянки домогосподарствами приватизовані. Як результат вони одержали законне право на володіння й користування земельними ділянками. Утворилась своєрідна монополія абсолютної більшості домогосподарств на земельні ділянки сільськогосподарського призначення, що ускладнює перехід вітчизняного аграрного сектора на стандарти господарювання й розвитку, котрі успішно використовуються у країнах ЄС. Порівняно велика кількість власників і користувачів земельних ділянок, більшість з яких є дрібними, надзвичайно небезпечна тим, що, по-перше, велика їх частина мало знайома або й взагалі не знайома з методами принаймні безпечного, якщо вже не раціонального землекористування; по-друге, для значної їх частини на першому місці стоїть короткотермінова мета одержання максимуму прибутку при мінімумі власних затрат, що може спричинити просто хижацьку експлуатацію землі ... по-третє, безумовна приватна власність на землю може призвести до нехтування вимогами раціонального землекористування з боку приватних власників [5, с. 14].

Таблиця 1

Загальна площа сільськогосподарських угідь господарств населення  
Карпатського макрорегіону станом на 01.01.2014 р.\*

(тис. га)

|                       | Сільськогосподарські угіддя |         |          |                        |          |          |
|-----------------------|-----------------------------|---------|----------|------------------------|----------|----------|
|                       | всього                      | з них   |          |                        |          |          |
|                       |                             | рілля   | перелоги | багаторічні насадження | сіножаті | пасовища |
| Україна               | 15958,2                     | 11845,8 | 122,6    | 603,6                  | 1182,1   | 2204,1   |
| Закарпатська          | 359,5                       | 163,3   | -        | 21,8                   | 76,5     | 97,9     |
| Івано-Франківська     | 373,8                       | 264,8   | 5,4      | 14,2                   | 63,!     | 26,3     |
| Львівська             | 772,4                       | 515,2   | -        | 20,0                   | 109,0    | 128,2    |
| Чернівецька           | 327,1                       | 210,0   | -        | 25,0                   | 32,8     | 59,3     |
| Разом по макрорегіону | 1832,8                      | 1153,3  | 5,4      | 81,0                   | 281,4    | 311,7    |

\* За даними Державного агентства земельних ресурсів

Дрібна приватизація земельних ділянок у аграрному секторі Карпатського макрорегіону призвела також до обмеження кола громадян, які, згідно з Конституцією України мають право на землю. Таким чином приватне землеволодіння унеможливило надання земельних ділянок громадянам, які в період реформування земельного фонду з об'єктивних причин не володіли законодавчим правом на отримання землі. Передусім це стосується осіб, які безпосередньо не приймали участі в роботі колишніх сільськогосподарських підприємств, а також громадян, які народилися в пост реформаційний період. Нині значна частина з них має бажання та умови стати

власником (орендатором) земель сільськогосподарського призначення. Однак цього зробити не може по причинах: по-перше, продовжують діяти нормативні акти, які унеможливають це зробити; по-друге, має місце «священне» право на недоторканість приватного землеволодіння, незважаючи на те, що значна частина земельних ділянок не використовується взагалі по причині смерті, фізичної немічності або фінансової скрути власника. До уваги слід прийняти і те, що окремі селяни перебувають в очікуванні продати земельну ділянку за якомога вищою ціною. По-третє, донині нерозробленим залишається механізм приватизації незатребуваного пайового фонду земель. Саме цим пояснюється наявність у вітчизняному земельному господарстві незадіяних у сільськогосподарському обігу земель аграрного призначення.

Відомо, що розпайовані й приватизовані земельні ділянки господарства населення мають мати цільове призначення: для вирощування й виробництва сільськогосподарської продукції та для потреб житлового будівництва. І перші і другі, згідно з діючим земельним законодавством можуть бути приватизовані. Дослідження засвідчують, що абсолютна більшість селян вже скористалися цим правом. Втім аналіз засвідчує, що в процесі приватизації мали місце суттєві порушення і зловживання зі сторони влади та власників земельних ділянок.

Зловживаючи правом недоторканості приватного землеволодіння окремі господарства населення при потуранні влади, місцевих органів самоврядування зуміли одержати під житлове будівництво земельні ділянки практично для всіх членів сім'ї (включаючи дітей), родичів, які далеко проживають за межами даного населеного пункту. Аналогічні порушення мали місце при паюванні й приватизації земельних ділянок, призначених для потреб виробництва сільськогосподарської продукції.

Значно заниженою нині залишається плата за приватизовані земельні угіддя господарств населення. Результати таких псевдо трансформаційних заходів призвели до зростання площ родючих сільськогосподарських земель, які не обробляються, пустують, заростають бур'янами й чагарниками. Складність вирішення проблем полягає в тому, що існуючий безлад у організації земельного господарства мовчки спостерігають органи місцевого самоврядування, громадськість. Таким чином, земля не може бути необмеженої приватної власності й нічим не обмеженого її обігу за розсудом її власника [6, с. 105].

Розв'язання проблеми щодо цільового використання приватизованих земельних ділянок домогосподарствами в цілому та Карпатському макрорегіоні зокрема, стане можливою за умови проведення аудиту земельного фонду в розрізі угідь, власників і користувачів. За його результатами доцільно розробити заходи по поліпшенню використання приватизованих земельних ділянок господарствами населення. При цьому слід використати персоніфікований підхід до кожного власника й користувача приватизованої землі, оскільки, як засвідчують дослідження не всі селяни мають змогу забезпечувати належну організацію не лише використання, а й охорону, поліпшення земельних ділянок, дотримання вимог законів онтології.

Важливим в контексті реалізації заходів є встановлення реального власника земельних ділянок, оскільки, як засвідчує аналіз право власності інколи оформлялось на підставних осіб. Як не парадоксально, але нині дуже часто відсутньою залишається інформація про справжнього власника землі. Йдеться про присутність корумпованих схем у зв'язку з визначенням реального власника земельної ділянки. Зокрема, в аграрному секторі Карпатського макрорегіону є випадки коли право приватної власності на землю має особа, котра одержала земельний пай відповідно до вимог земельного законодавства. При цьому приватизовані нею земельні ділянки фактично використовуються родичами, близькими, знайомими або не використовуються взагалі. Тому одним із ключових завдань пропонованих заходів є встановлення реального



власника-бенефіціара приватизованих земельних паїв та справжніх (юридично) користувачів приватизованих площ. Мова йде про проведення реальної персоніфікації землевласників і землекористувачів.

Ключовим завдання заходів повинно бути також встановлення площ сільськогосподарських угідь, які залишились нерозпайованими, незадіяними в сільськогосподарську обігу, покинуті. Окремо слід дослідити сформовану за останні п'ять років структуру посівних площ, оскільки вона не є оптимальною (табл. 2).

Таблиця 2

Структура посівних площ у сільських домогосподарствах [7, с. 176]

(відсотків)

|                                                                       | 2005   | 2010   | 2011   | 2012   | 2013   | 2014   |
|-----------------------------------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Посівна площа – всього у тому числі                                   | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 |
| зернові та зерновобобові структури                                    | 49,2   | 50,0   | 48,7   | 45,4   | 50,3   | 49,0   |
| технічні культури                                                     | 12,4   | 14,2   | 14,8   | 18,0   | 14,7   | 17,1   |
| кормові культури                                                      | 15,7   | 16,2   | 16,6   | 16,9   | 16,6   | 15,9   |
| картопля                                                              | 18,1   | 15,3   | 15,4   | 15,2   | 14,1   | 14,0   |
| овочі відкритого ґрунту та баштанні культури                          | 4,6    | 4,3    | 4,5    | 4,5    | 4,3    | 4,0    |
| Довідково: частка ріллі, що не була засіяна під урожай поточного року | 9,6    | 10,3   | 10,2   | 11,3   | 10,1   | 7,5    |

Аналіз засвідчує, що найбільшу питому вагу в структурі посівних площ займають зернові та кормові структури, а також картопля. В більшості домогосподарств відсутні сівозмінні та має місце монокультурність. Таким чином структуру посівних площ господарств населення не можна вважати оптимальною.

Дослідження переконливо доводять, що використання приватизованих земельних ділянок домогосподарствами потребує радикальних змін, які слід будувати за результатами аудиту. При цьому в основу використання приватизованих земельних паїв слід покласти не на існуючі прорахунки механізму приватизації, а високоефективну організацію земельного господарства громадян. Земля не є субстанцією творіння людини та призначена для забезпечення життя на землі всіх громадян, а не лише окремих індивідів.

Однак однозначно негативно оцінювати підсумки проведення дрібної приватизації земельних ділянок господарств населення не є коректним, оскільки в окремих випадках результати використання ними земельних ділянок є кращими. Справа в тому, що в області господарського життя дрібне виробництво при всіх обставинах має більше значення, воно продуктивніше ніж велике [8, с. 71].

Аналіз використання приватизованих земельних ділянок господарствами населення в аграрному секторі України та Карпатському макрорегіоні зокрема засвідчує, що для оцінювання результатів їх діяльності, доцільним є їх поділ на такі групи: 1-ша – найбільш численна, охоплює 80 % господарств; до складу 2-ї входить – 10-15 %; 3-я, найменш чисельна – 5-7 % домогосподарств. Схематично це можна зобразити наступним чином (рис. 1).

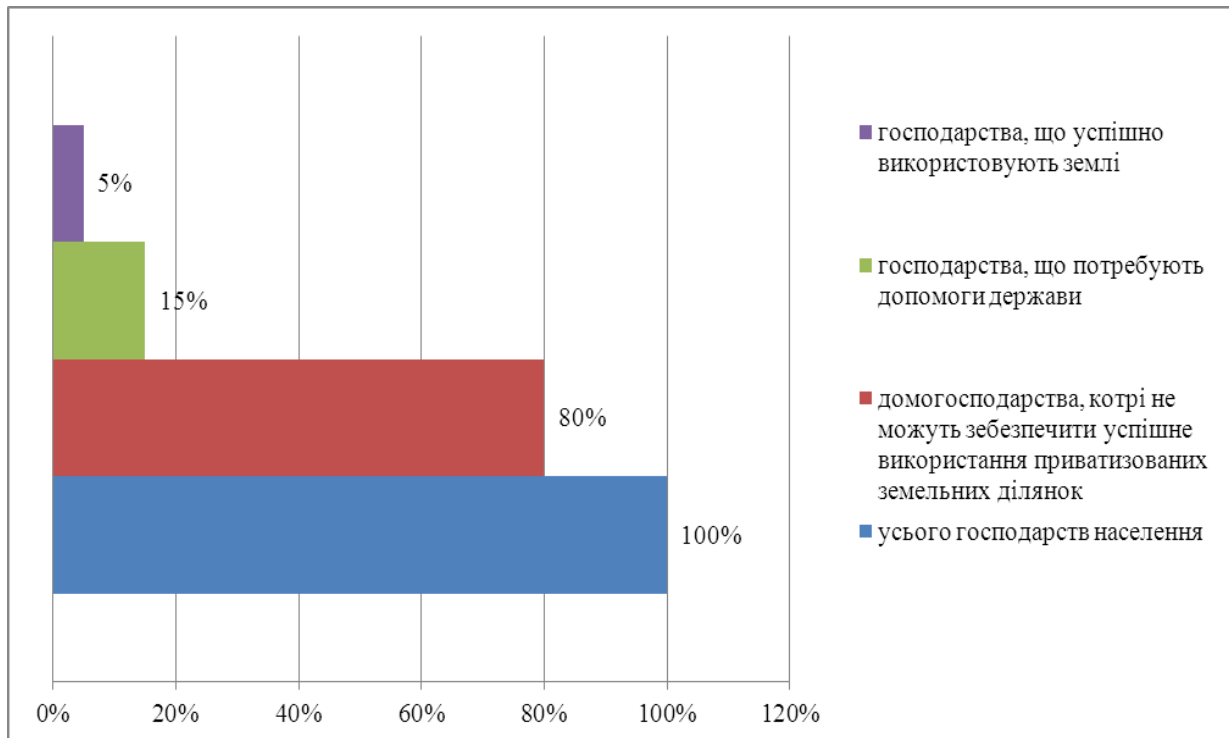


Рис. 1. Поділ домогосподарств Карпатського макрорегіону за рівнем використання приватизованих земельних ділянок, %

Судячи з даних рис. 1, у Карпатському макрорегіоні реально зі всієї кількості домогосподарств високоефективне, сучасне використання приватизованих земельних ділянок можуть забезпечити близько 20 % за умови, що господарства другої групи (10-15 %) буде надана допомога держави й місцевих органів самоврядування. Щодо найбільш чисельної групи (80 %), то вона потребує проведення непопулярних заходів деприватизації та реприватизації, вилучення приватизованих земельних ділянок у господарств населення. Звісно, що такий процес буде складним і суперечливим. Однак, іншого шляху немає, оскільки завдяки деприватизації та реприватизації об'єктивно можна буде вирішити проблему успішного використання не лише земель домогосподарств, а й усіма землевласниками та землекористувачами. При цьому слід повернутися до норми розміру земельного фонду ОСГ, яка діяла в дореформаційний період – 0,25 га.

**Висновки.** Запровадження приватної форми власності на землю господарствами населення спричинило до радикальних змін у використанні земельних ділянок. Особливих змін зазнало земельне господарство Карпатського макрорегіону, в якому домогосподарства мають у власності майже 80 % усього фонду сільськогосподарських угідь. Нині земельний фонд господарств населення втричі є більшим у порівнянні з сільськогосподарськими підприємствами, включаючи фермерські господарства. Домогосподарствами забезпечуються переважачі обсяги виробництва сільськогосподарської продукції. Втім, однозначно позитивно оцінити дрібну приватизацію земельних ділянок селянами не можна. Велика кількість дрібних приватних власників унеможливує контроль за використанням і охороною земель, дотримання ними вимог законів онтології та екології. В процесі приватизації земельних ділянок мало місце порушення цільового їх використання, зловживання правом приватної власності, нецільове використання площ. Особливої шкоди завдає земельному аграрному фонду поява та щорічне збільшення земельних ділянок, які не

обробляються взагалі, пустують. Недоліком дрібної приватної власності слів вважати також існуючу односторонність розвитку, монокультурність. Дрібний приватний власник часто використовує приватні земельні ділянки для посіву зернових культур, кукурудзи, картоплі. В той же час недорозвинутою залишається тваринницька галузь про що переконливо засвідчує зменшення поголів'я ВРХ. Приватне землеволодіння населення унеможливорює запровадження сівозмін, новітніх сучасних технологій, досягнень науки і техніки. Існують і інші недоліки, які переконують у потребі реформатування складу приватних власників земельних ділянок. Звісно при цьому буде порушене чинне право селянина на приватне землеволодіння. Втім при виборі пріоритетів, на наше тверде переконання домінувати повинна не форма власності, а рівень використання, збереження, покращення та охорона землі, як субстанції котра призначена Світовим Розумом для забезпечення життя людини, збереження екології, соціального захисту всіх громадян.

Першим кроком на шляху організації вдосконалення використання приватизованих земельних ділянок має стати проведення аудиту аграрного земельного фонду в розрізі угідь і власників. При цьому обов'язково слід використати персоніфікацію кожного реального власника. Така потреба пояснюється тим, що серед власників не всі володіють правом на приватне землеволодіння. Крім того, що особливо суттєво, значна частина з них не в змозі фізично, фінансово, професійно, організаційно забезпечити високоефективне, сучасне використання й охорону приватизованих земельних ділянок. Зокрема, за результатами дослідження в аграрному секторі Карпатського макрорегіону реально може забезпечити належне використання й охорону приватизованих ділянок лише близько 20 % господарств населення. Щодо тієї частини, що залишилася (80 %), то приватизовані ними земельні ділянки слід деприватизувати та реприватизувати залишивши у приватній власності домогосподарства 0,25 га.

#### Список використаних джерел:

1. Сергій Тимченко. Землеустрій по-українськи: нелегкий шлях системних змін/ Сергій Тимченко// Дзеркало тижня. – 2013. - № 40.
2. Нагірна В.П. Можливі загрози сільському господарству України з позиції екобезпеки/ В. Нагірна, І. Савчук// Економіка України. – 2014. – № 2. – С. 71-83.
3. Из-за эрозии грунтов Украина ежегодно теряет 10 млрд.дол. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://economics.lb.ua/state/2012/01/24/133287\\_izza\\_erozii\\_gruntov\\_ukraina.html](http://economics.lb.ua/state/2012/01/24/133287_izza_erozii_gruntov_ukraina.html)
4. Мартин А.Г. Стан земельних відносин як стримуючий фактор розвитку продуктивних сил України/ А.Г. Мартин, Т.О. Євсюков// Матеріали Міжнародної наукової конференції, Київ, 20 березня 2009 р.: У 3 ч./ РВПС України НАН України. – Ч.3. – 2009. – с. 289-292.
5. Самілик Т.М. Теоретичні аспекти раціонального використання земель сільськогосподарського призначення/ Т. Самілик// Агросвіт. – 2010. - № 18. – С. 13-18.
6. Амбросов В.Я., Маренич Т.Г. Розвиток земельного ринку та іпотечне кредитування/ В. Амбросов, Т. Маренич// Економіка АПК. – 2009. - № 10. – С. 104-108.
7. Статистичний збірник. Сільське господарство України/ Державна служба статистики України// Відп. за вип.. О.М. Прокопенко. – К.: 2014 р.
8. Элоян М.Р. С.Н. Булгаков: Православие и капитализм (философия хозяйства). – Ростов н/Д: Изд.-во Рост. ун-та, 2004. – 328 с. (Серия «Монографии», вып 2).

**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

УДК 338.242(44):330.341.1:339.137.2

Звіргзде К.І., здобувач

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

**ІННОВАЦІЙНИЙ РЕСУРС КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ  
ФРАНЦІЇ У ГЛОБАЛЬНИХ КООРДИНАТАХ**

У публікації підлягають розгляду питання аналізу характеру та сучасних тенденцій інноваційної діяльності Франції, ролі науково-технічного компоненту у реалізації Францією механізмів стратегії економічного розвитку в умовах глобальної нестійкості. Комплексно досліджена характеристика національної інноваційної системи Франції та узагальнено стратегічні напрями її реформування у сучасних умовах.

**Ключові слова:** національна інноваційна система, НДДКР, інновації, науково-технічні розробки, інноваційні витрати, науково-технічний розвиток.

Zvirgzde K.

**INNOVATIVE RESOURCE OF THE COMPETITIVE DEVELOPMENT OF FRANCE  
IN GLOBAL COORDINATES**

The publication is dedicated to the analysis of the nature and current trends of the innovation activity of France, the role of scientific and technological component in the implementation of the mechanisms of France's economic development strategy in terms of global instability. The comprehensive research of the national innovation system of France is carried out; the strategic directions of its reformation in modern conditions are summarized.

**Keywords:** national innovation system, R&D, innovation, research and development, innovation expenditure, scientific and technological development.

Звиргзде Е.И.

**ИННОВАЦИОННЫЙ РЕСУРС КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО РАЗВИТИЯ  
ФРАНЦИИ В ГЛОБАЛЬНЫХ КООРДИНАТАХ**

В публикации подлежат рассмотрению вопросы анализа характера и современных тенденций инновационной деятельности Франции, роли научно-технического компонента в реализации Францией механизмов стратегии экономического развития в условиях глобальной неустойчивости. Комплексно исследована характеристика национальной инновационной системы Франции и обобщены стратегические направления ее реформирования в современных условиях.

**Ключевые слова:** национальная инновационная система, НИОКР, инновации, научно-технические разработки, инновационные расходы, научно-техническое развитие.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Сучасний характер конкурентоспроможного розвитку країн та регіонів визначається, насамперед, системною постіндустріалізацією їх економік, рівнем включення у міжнародний науково-технічний обмін, а також рівнем розвитку національної інноваційної системи. Одним з лідерів глобальних інноваційних процесів є Франція, яка упродовж останніх десятиліть розбудувала високоефективну національно-інноваційну систему з диверсифікованими і розгалуженими механізмами продукування трансферу і комерціалізації інновацій як на національному, так і на міжнародному рівнях.

Упродовж останніх десятиліть провідну роль у динамічному розвитку французької економіки відіграє сфера наукових досліджень, як з погляду мобілізації Францією власного інноваційного ресурсу, так і ефективного використання нею переваг міжнародного науково-технологічного співробітництва.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Теоретичні основи глобального економічного розвитку, процеси техноглобалізму та інтелектуалізації виробництва, вплив інновацій на економічний розвиток і продуктивність праці, механізми міжнародного трансферу технологій найбільш повно розкрито у працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених як: М.Балест, Г.Вердуго, К.Жадо, Е.Жюслен, Дж.Ітон, С.Кортум, Ф.Крамарс, М.Пебро, Ю.І.Рубінський, Г.Черніков, Д.Г.Лук'яненко, Н.О.Татаренко, Я.М.Столярчук, О.Г.Білорус, А.М.Поручник, Ю.М.Пахомов, С.С.Троян, О.І.Шаповалова та ін.

**Цілі статті.** Високої актуальності набуває дослідження питань, пов'язаних з дослідженням масштабів, структури та сучасних тенденцій інноваційної діяльності Франції, комплексна характеристика національної інноваційної системи Франції та узагальнення стратегічних напрямів її реформування у сучасних умовах.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Початок ХХІ ст. ознаменувався швидким зростанням витрат на НДДКР цієї держави, коли середньорічні внутрішньофірмові інноваційні витрати французьких компаній в останні роки щорічно становлять від 35 до 45 млрд євро. Як випливає з даних представлених у табл. 1, за найбільш універсальними на сьогодні показниками науково-технічного розвитку країн (чисельність науково-дослідного персоналу та технічних працівників, інноваційні витрати, високотехнологічний експорт, продукування і реєстрація об'єктів інтелектуальної власності) Франція належить нині до малочисельного «клубу» найавторитетніших держав-світових лідерів інноваційного прогресу. Зокрема, за відносними витратами на НДДКР (2,26% ВВП у 2005-2012 рр.) вона суттєво випереджає такі країни, як Канада (1,73%), Італія (1,27%), Люксембург (1,44%), Норвегія (1,27%) та Великобританія (1,72%); за часткою високотехнологічної продукції у промисловому експорті (25,8% у 2013 р.) – Німеччину (16,1%), Ісландію (15,5%), Ізраїль (15,6%), Бельгію (11,4%), Данію (14,3%), Фінляндію (7,2%) та Італію (7,3%). Доволі міцними є конкурентні позиції Франції і у сфері комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності. Так, за показником надходжень роялті від продажу ліцензій (понад 11,9 млрд дол. США у 2014 р.) на Францію припадає нині майже 4,5% відповідного загальносвітового значення. За рівнем комерціалізації інтелектуальної власності вона стоїть нині на одній рейтинговій сходинці з такими державами-лідерами інноваційного прогресу, як Німеччина (13,8 млрд) та Швейцарія (16,6 млрд), поступаючись тільки США (132,7 млрд) і Великобританії (20,0 млрд) і суттєво випереджаючи Бельгію (2 млрд), Канаду (3,4 млрд), Данію (2,2 млрд), Фінляндію (3,7 млрд), Італію (3,4 млрд) та інші країни групи ОЕСР.

Характеризуючи національну інноваційну систему Франції, слід відзначити кілька притаманних їй рис, котрі вирізняють цю державу з-поміж інших країн ОЕСР, що репрезентують нині ядро світового науково-технічного прогресу. *Перша риса* – це визначальна роль держави у фінансуванні НДДКР, за якою Франція посідає нині перше місце у світі. Якщо порівняти динаміку показників інноваційного розвитку країн ОЕСР за останні два десятиліття, то очевидно є тенденція до зростання ролі Франції у глобальному технологічному прогресі.



Таблиця 1

Основні показники інноваційно-технологічного розвитку  
окремих країн у 2005-2014 рр. [1]

| Країна                    | НДДКР                                             |                                                            | Кількість наукових і технічних статей | Витрати на НДДКР, % ВВП | Високотехнологічний експорт |                                  | Комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності |                        | Кількість поданих заявок на реєстрацію патентів |               | Кількість поданих заявок на реєстрацію торговельних марок |
|---------------------------|---------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|---------------------------------------|-------------------------|-----------------------------|----------------------------------|----------------------------------------------------|------------------------|-------------------------------------------------|---------------|-----------------------------------------------------------|
|                           | загальна кількість дослідників на 1 млн населення | загальна кількість технічного персоналу на 1 млн населення |                                       |                         | млн. дол. США               | % експорту промислової продукції | надходження, млн. дол. США                         | платежі, млн. дол. США | резидентами                                     | нерезидентами |                                                           |
|                           | 2005-2012                                         | 2005-2012                                                  |                                       |                         | 2013                        | 2013                             | 2014                                               | 2014                   | 2013                                            | 2013          |                                                           |
| Бельгія                   | 3983                                              | 1379                                                       | 7484                                  | 2,24                    | 36504                       | 11,4                             | 3358                                               | 3345                   | 715                                             | 161           | 24064                                                     |
| Канада                    | 4563                                              | 1481                                                       | 29017                                 | 1,73                    | 29137                       | 14,1                             | 4034                                               | 10213                  | 4567                                            | 30174         | 49819                                                     |
| Китай                     | 1020                                              | ...                                                        | 89894                                 | 1,98                    | 560058                      | 27,0                             | 887                                                | 21033                  | 704936                                          | 120200        | 1848858                                                   |
| Данія                     | 6730                                              | 2070                                                       | 6071                                  | 2,98                    | 9185                        | 14,3                             | 2244                                               | 1539                   | 1341                                            | 193           | 5054                                                      |
| Фінляндія                 | 7482                                              | ...                                                        | 4878                                  | 3,55                    | 3725                        | 7,2                              | 3715                                               | 1834                   | 1596                                            | 141           | 5431                                                      |
| Франція                   | 3918                                              | 1868                                                       | 31686                                 | 2,26                    | 113000                      | 25,8                             | 11917                                              | 10234                  | 14690                                           | 2196          | 89715                                                     |
| Німеччина                 | 4139                                              | 1683                                                       | 46259                                 | 2,92                    | 193088                      | 16,1                             | 13797                                              | 8122                   | 47353                                           | 15814         | 64826                                                     |
| Ісландія                  | 7012                                              | 1876                                                       | 258                                   | 2,60                    | 93                          | 15,5                             | 163                                                | 111                    | 33                                              | 13            | 3601                                                      |
| Італія                    | 1820                                              | ...                                                        | 26503                                 | 1,27                    | 29753                       | 7,3                              | 3377                                               | 5506                   | 8307                                            | 905           | 40965                                                     |
| Ізраїль                   | 6602                                              | 1737                                                       | 6096                                  | 3,93                    | 9635                        | 15,6                             | 1007                                               | 985                    | 1201                                            | 4984          | 9414                                                      |
| Респ. Корея               | 5928                                              | 1065                                                       | 4                                     | 4,04                    | 130460                      | 27,1                             | 5151                                               | 10369                  | 159978                                          | 44611         | 158677                                                    |
| Люксембург                | 6194                                              | 3345                                                       | 10                                    | 1,44                    | 863                         | 8,1                              | 884                                                | 3486                   | 113                                             | 56            | ...                                                       |
| Нова Зеландія             | 3693                                              | 1020                                                       | 3472                                  | 1,27                    | 723                         | 10,3                             | 320                                                | 976                    | 1614                                            | 5167          | 18776                                                     |
| Норвегія                  | 5588                                              | ...                                                        | 4777                                  | 1,65                    | 4826                        | 19,1                             | 360                                                | 663                    | 1101                                            | 648           | 15273                                                     |
| Російська Федерація       | 3096                                              | 478                                                        | 14151                                 | 1,12                    | 8656                        | 10,0                             | 663                                                | 8021                   | 28765                                           | 16149         | 64062                                                     |
| Швеція                    | 5181                                              | 2005                                                       | 9473                                  | 3,41                    | 170025                      | 14,0                             | 7455                                               | 2722                   | 2332                                            | 163           | 10706                                                     |
| Швейцарія                 | 3285                                              | 2844                                                       | 10019                                 | 2,87                    | 53350                       | 26,5                             | 16628                                              | 12351                  | 1525                                            | 631           | 29227                                                     |
| Великобританія            | 4024                                              | 1169                                                       | 46035                                 | 1,72                    | 24216                       | 7,6                              | 20003                                              | 10837                  | 14972                                           | 7966          | 50415                                                     |
| США                       | 3979                                              | ...                                                        | 208601                                | 2,79                    | 147833                      | 17,8                             | 132653                                             | 41940                  | 287831                                          | 283781        | 342287                                                    |
| Світовий показник         | 1285                                              | ...                                                        | 842756                                | 2,13                    | 1989837                     | 17,0                             | 279511                                             | 289245                 | 1624969                                         | 770304        | 4595564                                                   |
| Країни з низьким доходом  | ...                                               | ...                                                        | 1023                                  | ...                     | ...                         | 5,5                              | 98                                                 | 88                     | ...                                             | ...           | ...                                                       |
| Країни з середнім доходом | 556                                               | ...                                                        | 172242                                | 1,27                    | 730247                      | 18,8                             | 5436                                               | 45958                  | 753383                                          | 240029        | 3028260                                                   |
| Країни з високим доходом  | 3680                                              | ...                                                        | 646084                                | 2,32                    | 1259176                     | 16,4                             | 273977                                             | 243199                 | 871553                                          | 530138        | 1549295                                                   |

Особливо помітно даний тренд окреслився у першій половині 2000-х років, коли на Францію припадало майже 6% сукупних витрат країн ОЕСР на НДДКР і за їх абсолютними вартісними обсягами вона посідала четверту позицію у світі після США (42,7%), Японії (16,5%) та Німеччини (8,3%) [2]. На сьогодні частка державного фінансування НДДКР становить у Франції 37%, тоді як у країнах ОЕСР подібного розміру економіки і рівня соціально-економічного розвитку (Німеччині і Великобританії) не перевищує 30% [3]. І хоча значення даного показника суттєво знизилось порівняно з 1980-ми роками (коли воно становило 50% сукупних витрат на НДДКР, в той час як в інших країнах ОЕСР не перевищувало 40% відповідно), а його сьогоднішній рівень частково пояснюється традиційно високими інноваційними витратами Франції на військові дослідження (що фінансуються державою), однак державний сектор все ще залишається непропорційно великим і активно представлений нині і у фінансуванні наукових досліджень цивільного характеру. При цьому державні наукові дослідження у переважній своїй більшості (на 80%) залежать від прямих субсидій, що надаються університетам та науковим організаціям державного сектору, незалежно від результативності наукового пошуку.

*Друга характерна ознака* інноваційного розвитку Франції – це вкрай низька участь університетів у продукуванні інновацій державного сектору, котрі, на відміну від більшості держав ОЕСР, концентруються переважно в рамках державних дослідницьких організацій. Фінансування останніх здійснюється з державного бюджету, вони самі визначають пріоритетні напрями наукових досліджень у відповідності з загальнодержавними цілями, а коло їх функціональних компетенцій не охоплює викладання. Це обумовлює певною мірою маргіальні позиції французьких університетів у національній інноваційній системі Франції, коли їх діяльність обмежується лише викладацькими функціями, за виключенням так званих вищих шкіл (*grandes ecoles*), що проводять у тому числі й інноваційні розробки.

Крім того, недостатній рівень стратегічної, академічної, освітньої і фінансової автономії французьких університетів суттєво обмежує їх здатність забезпечувати ефективний суспільний рівень знань, технологій та інновацій, а відтак – позбавляє їх статусу самостійних суб'єктів ієрархічної системи глобальних конкурентних відносин.

*Третя риса інноваційної системи Франції* – це переважаюча концентрація продукування науково-технічних розробок на підприємствах великих бізнес-структур, як стратегічно орієнтованих (тобто безпосередньо залучених до реалізації загальнодержавних інноваційних програм і проектів), так і фінансових (включених у систему державних закупівель та надання державної фінансової допомоги). Достатньо сказати, що усього у 12 французьких ТНК з чисельністю зайнятих понад 500 осіб сконцентровано нині майже 70% наукових працівників, на яких припадає близько 80% внутрішніх витрат на НДДКР усіх підприємств держави. Надмірно високою є і газузово-секторальна концентрація інноваційних витрат у Франції: тільки шість галузей економіки країни поглинають 64% витрат на НДДКР і використовують 59% вітчизняного наукового персоналу [2].

При цьому перше місце за сукупними витратами на НДДКР посідає автомобільна промисловість Франції. У 2013 р. сукупні інноваційні витрати французьких автомобільних концернів становили понад 5 млрд євро, а середньорічні темпи їх зростання у період 1997-2014 рр. стабільно перевищували 9% на тлі 0,5%-го щорічного зниження частки держави в інноваційних витратах автомобільної галузі. А загалом, на частку автомобілебудування на сьогодні припадає близько 15% внутрішньофірмових витрат на НДДКР у Франції [2]. Друге місце за інноваційними витратами посідає виробництво засобів комунікації (у 2013 р. – понад 3,2 млрд євро за середньорічних темпів приросту у 1997-2014 рр. на рівні 7% і часткою державного фінансування –

11,5%); на третьому – фармацевтична промисловість (2,9 млрд, 5% і 0,5% відповідно); на четвертому – авіакосмічна промисловість (2,5 млрд, 4% і 53% відповідно).

Характеризуючи особливості інноваційної системи Франції, не можна оминати увагою і таку *притаманну їй рису* як вкрай низька участь іноземного капіталу у фінансуванні вітчизняних інноваційних розробок та недостатній рівень їх інтернаціоналізації. Так, за даними Міністерства освіти і наукових досліджень Франції, у період з 1975 р. до 2014 р. частка іноземного капіталу у фінансуванні витрат на НДДКР не перевищувала 8-12% [4]. Крім того, за даними дослідницької агенції «National Science Foundation», у 2010 р. сукупні витрати на НДДКР зарубіжних підрозділів американських ТНК, що дислокуються у Франції, не перевищували 1,9 млрд дол. США (у тому числі у хімічну промисловість – 0,4 млрд, у машинобудування – 0,1 млрд, комп'ютерне й електронне виробництво – 0,6 млрд, виробництво транспортного обладнання – 0,3 млрд), тоді як у Німеччині становили 6,7 млрд, у Великобританії – 5,9 млрд, у Канаді – 2,8 млрд, у Бельгії – 2,2 млрд відповідно [5].

Такий стан речей обумовлений насамперед збереженням доволі складних і несприятливих податкових умов ведення інноваційної бізнес-діяльності та колосальними соціальними витратами держави, котрі становлять нині близько 22-23% ВВП країни (у тому числі витрати на пенсії 9-10%, на організацію робочого часу і здоров'я працівників – 8-10%, на допомогу сім'ям – 2-3%, на допомогу з безробіття – 2-3%. Навіть за неповного урахування різноманітних соціальних виплат, котрі в сукупності становлять так звану «соціальну заробітну плату», вони досягають майже третину номінальної заробітної плати найманих працівників) [6].

Натомість відносно високою є частка Франції у сукупних інноваційних витратах підрозділів зарубіжних компаній, що дислокуються у США, яка у 2010 р. становила 12,7% (рис. 1). Це свідчить насамперед про суттєвий брак у Франції високоефективних інституційних форм проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, а відтак – закріплення за Сполученими Штатами усталеного статусу «інноваційного майданчику» для проведення підрозділами функціонуючих тут французьких компаній великомасштабних НДДКР.

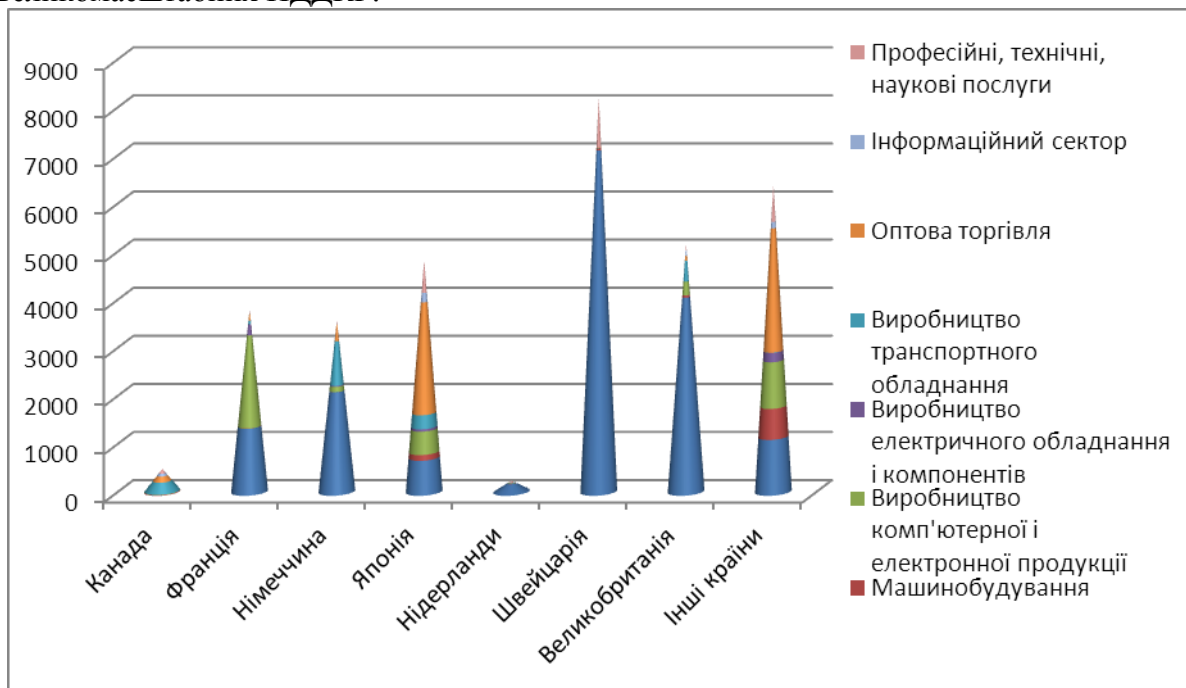


Рис. 1. Інноваційні витрати підрозділів зарубіжних компаній, що дислокуються у США, у 2010 р., млн. дол. США [5]

Вищеперераховані риси інноваційної системи Франції впливають з особливостей національної дослідницької й інноваційної системи (НДІС), яка остаточно сформувалась на рубежі 1980-1990-х років. Між тим, висока динаміка глобального науково-технічного прогресу, вибухоподібний розвиток телекомунікаційних систем та всеохоплююча інформатизація усіх сфер людської життєдіяльності на початку ХХІ ст. вимагають від Франції радикального оновлення матеріально-технічної бази виробництва та системи управління соціально-економічними процесами з метою досягнення нової якості національного економічного розвитку. Дана стратегічна мета національної економічної стратегії впливає з колосального *науково-технічного й інноваційного відставання Франції від своїх найближчих конкурентів* – визнаних глобальних лідерів інноваційного прогресу – США, Німеччини, Японії та Великобританії, яке з усією очевидністю окреслилось в останнє десятиліття. Так, найбільше відставання Франції спостерігається за показником виробництва високотехнологічної і наукомісткої продукції. Якщо на сьогодні її частка у загальному обсязі виробництва у США вже перевищила 20%, в Японії – 13%, в Німеччині – 15%, то у Франції даний становить близько 8%, що нижче навіть середньоєвропейського показника (10%).

Звертає на себе увагу також вкрай низький рівень участі французьких фірм у виробництвах, пов'язаних з комп'ютерною революцією: на Францію припадає нині лише 2% світового обсягу виробництва електронного машинобудування, а у сфері інформаційно-комунікативних технологій тут працює у 8 разів менше наукових працівників порівняно зі Сполученими Штатами Америки [7]. Хоч, як було показано вище, сукупний дохід Франції від реалізації патентів і ліцензій у 2014 р. зріс до 11,9 млрд дол. США, однак її витрати на купівлю об'єктів інтелектуальної власності також становили значну суму – 10,2 млрд. А на фоні того, що у США дохід від продажу патентів і ліцензій становив у 2014 р. 132,7 млрд дол., а витрати – 41,9 млрд, відповідні показники Франції виглядають більш, ніж скромно.

*Ще одним «вузьким місцем» науково-технічного розвитку Франції є те, що найбільші французькі ТНК («EADS», «Thales», «Dassault Systemes», «Areva», «Sanofi» та ін.) дуже рідко працюють у сфері високих технологій, а їхні виробничі інновації й науково-технічні розробки пов'язані переважно з виробництвом цементу, скла, продуктів харчування, металургійної продукції та ін. Тобто це ті сфери і галузі французької економіки, котрі не пов'язані з технологіями п'ятого і шостого технологічних укладів, а відтак – не здатні вивести Францію на якісно новий щабель інноваційного прогресу. Водночас найбільш активні в інноваційному плані французькі компанії належать переважно до малого і середнього бізнесу, а відтак – не мають достатньо фінансових, науково-технічних і людських ресурсів для проведення масштабних досліджень прикладного значення, не кажучи вже про інновації фундаментального рівня.*

Характеризуючи диспозицію Франції у процесах науково-технічного розвитку, не можна оминати увагою і її глобальне відставання за показниками підготовки докторів наук, чисельності визнаного у світі (за результатами інноваційних здобутків) науково-дослідного персоналу, інтенсивності НДДКР, активності інноваційного підприємництва, а також трансферу знань з університетів до бізнесу. Достатньо сказати, що протягом 2008-2012 рр. загальна кількість випускників університетів Франції, що здобули докторський науковий ступінь з суспільних і інженерних наук, становила близько 10 тис. осіб (що відповідає рівню Республіки Корея, Італії, Бразилії та Іспанії), тоді як Японії – 18 тис, Великобританії – 20 тис, Німеччини – 25 тис, Китаю – 50 тис, а США – 70 тис відповідно [8].

Ще одним узагальнюючим показником, що засвідчує нинішнє науково-технічне відставання Франції, є індикатор *якості інновацій*, який розраховується на основі показників інноваційної діяльності університетів, патентної активності суб'єктів господарювання й індексу цитувань. За результатами 2015 р. даний показник для Франції становив 225, тоді як для Німеччини – 240, Швейцарії – 235, Канади – 225, не кажучи вже про Японію (255), Великобританію (260) та США (270) (рис. 2).

Сучасна французька система наукових досліджень і інновацій слугує яскравою ілюстрацією так званого «європейського парадоксу», сутність якого полягає у поєднанні високого міжнародного статусу фундаментальної науки з відносно низькою інноваційною активністю бізнес-сектору. Франція є нині однією з європейських країн з «середніми показниками» в області інновацій (на перших місцях стоять скандинавські країни і Німеччина, а за межами Європи пальма першості належить США і Японії). Мало того, що державна наука слабо орієнтована на підтримку промислових інновацій, так ще і край низькою є науково-дослідна діяльність компаній бізнес-сектору.

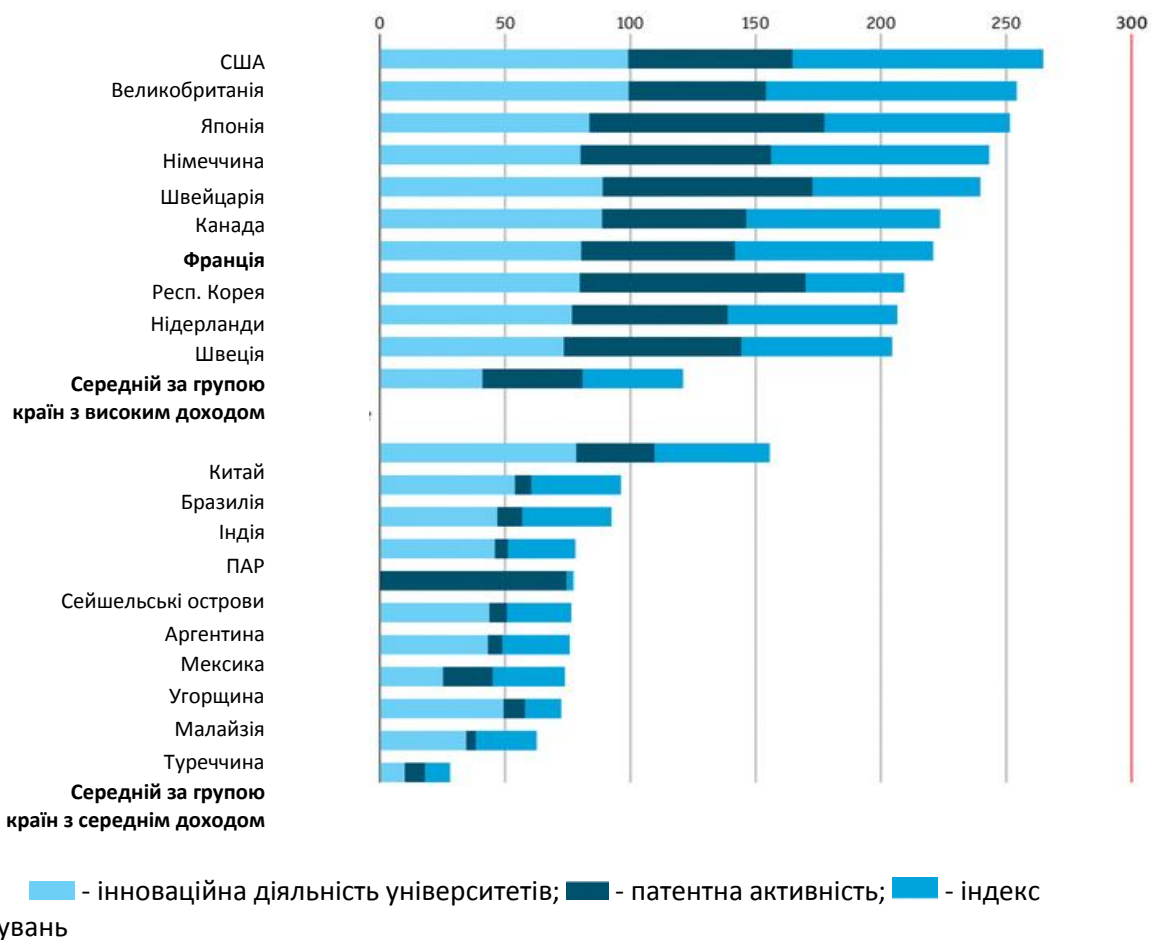


Рис. 2. Рейтинг країн за показником якості інновацій у 2015 р. [9]

Тож довгострокове і суттєве науково-технологічне відставання Франції від своїх найближчих конкурентів на тлі поглиблення процесів техноглобалізму, загострення конкуренції на світовому ринку науково-технічних розробок та формування нових центрів світового економічного й інноваційного суперництва (насамперед Республіки Корея та країн групи БРІКС) вже в кінці 1990-х років поставило на порядок денний необхідність *реформування усієї національної системи науки та інновацій*. Воно охопило як кардинальні зміни її нормативно-правової бази й інституційної структури, так і вдосконалення системи трансферу технологій, підтримку приватного інвестування



науки, нарощування рівня інтернаціоналізації вітчизняних НДДКР, посилення взаємодії між усіма учасниками інноваційного процесу в рамках полюсів конкурентоспроможності, стимулювання інноваційної активності малого і середнього бізнесу, а також «вбудовування» суб'єктів господарювання Франції у глобальні ланцюги доданої вартості (*global value chains*). З цією метою держава і багаточисленні недержавні структури активно включились в реалізацію комплексу заходів, що включають національний, міжнародний і регіональний рівні взаємодії учасників інноваційного процесу.

**Висновки.** Підсумовуючи вищенаведене, слід зазначити, що упродовж останніх десятиліть провідну роль у динамічному розвитку французької економіки відіграє сфера наукових досліджень, як з погляду мобілізації Францією власного інноваційного ресурсу, так і ефективного використання нею переваг міжнародного науково-технологічного співробітництва. Її національна інноваційна система характеризується низкою узагальнюючих рис, котрі вирізняють Францію з-поміж інших країн ОЕСР, а саме: визначальною роллю держави у фінансуванні НДДКР; вкрай низькій участі університетів у продукуванні інновацій державного сектору та концентрації останніх переважно у державних дослідницьких організаціях; недостатнім рівнем стратегічної, академічної, освітньої і фінансової автономії французьких університетів; переважаючою концентрацією продукування науково-технічних розробок на підприємствах великих бізнес-структур, незначній участі іноземного капіталу у фінансуванні вітчизняних інноваційних розробок та недостатньому рівні їх інтернаціоналізації. Це обумовлює суттєве науково-технологічне відставання Франції від своїх найближчих конкурентів за показниками масштабів продукування інновацій, структури патентно-ліцензійної діяльності, обсягів міжнародного патентно-ліцензійного співробітництва, участі у міжнародному трансфері технологій та ін.

Реформування національної системи науки та інновацій Франції в останні десятиліття охопило як кардинальні зміни її нормативно-правової бази й інституційної структури, так і вдосконалення системи трансферу технологій, підтримку приватного інвестування науки, нарощування рівня інтернаціоналізації вітчизняних НДДКР, посилення взаємодії між усіма учасниками інноваційного процесу в рамках полюсів конкурентоспроможності, стимулювання інноваційної активності малого і середнього бізнесу, а також «вбудовування» суб'єктів господарювання Франції у глобальні ланцюги доданої вартості. З цією метою держава і багаточисленні недержавні структури активно включились в реалізацію комплексу заходів, що включають національний, міжнародний і регіональний рівні взаємодії учасників інноваційного процесу.

#### Список використаних джерел:

1. World Development Indicators: Science and Technology 2015. – The World Bank, 2015. – [Electronic Resource]. – Available from: <http://wdi.worldbank.org/table/5.13>
2. Франция: В поисках новых путей / Отв. ред. д.и.н. Ю. И. Рубинский. – М.: Издательство «Весь мир», 2007. – С. 138.
3. OECD Reviews of Innovation Policy: France. – OECD, 2014. – P. 2.
4. Reperes et references statistiques. Edition 2015. DPDC3. Ministere de l'Education nationale, de l'Enseignement superieure et de la Recherche.
5. Science and Engineering Indicators 2014. – National Science Foundation, 2014. – P. 4-28.
6. Черников Г. П. Новая экономическая политика Франции // Мировое и национальное хозяйство. – 2008. – №1 (4).
7. Уровень научно-технического развития Франции. Страноведческий каталог «Econrus». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://catalog.fmb.ru/france10.shtml>
8. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2015. – OECD, 2015. – P. 101.
9. Global Innovation Index 2015. – [Electronic Resource]. – Available from: <http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2015/09/global-innovation-rankings>

Рецензент д.е.н., професор Татаренко Н.О.

УДК 656.73: 330

Підлісний П. І., д.е.н, професор

Паткевич Н. О.

Цветов Ю. В.

Державний економіко-технологічний університет транспорту

## **РОЛЬ КОНТЕЙНЕРИЗАЦІЇ ЗМІШАНИХ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ У РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ**

В статті розглядається стан контейнеризації міжнародних змішаних вантажних перевезень, вплив їх на розвиток глобальної економіки і світової торгівлі. Проаналізована динаміка обсягів міжнародних контейнерних перевезень в Україні. Доведено, що на стадії економічного зростання рівень світової контейнеризації випереджально зростає у порівнянні з темпами розвитку глобальної економіки і світової торгівлі; у періоді рецесії глибина падіння контейнерної торгівлі значно перевищує падіння світового ВВП, а у періоді економічного пожвавлення темп зростання світової контейнерної торгівлі відповідає динаміці як глобальної економіки, так і світової торгівлі.

Досліджені тенденції зростання долі контейнеризації до загального обсягу і обсягу перевезень генеральних вантажів у світовій торгівлі. Аналізуючи світовий стан та рівень української контейнерної торгівлі розроблені першочергові напрями розвитку контейнеризації в Україні.

**Ключові слова:** контейнеризація, світова торгівля, світові транспортні системи, змішані перевезення, мультимодальні перевезення, комбіновані перевезення, траншипмент.

Pidlisny P., Patkevich N., Tsvetov Y.

## **THE ROLE OF CONTAINERIZATION MULTIMODAL FREIGHT TRANSPORTATION IN THE DEVELOPMENT OF THE WORLD TRADE**

The article discusses the condition of containerization international multimodal freight transport, their influence on the development of the global economy and the world trade. It analyses dynamics of volumes of international container traffic in Ukraine. It is proved that at the stage of economic growth global level of containerization increases compared with the rate of development of the global economy and world trade; in the period of recession the drop in container trade significantly exceeds the fall in world GDP and in the period of economic recovery, the growth rate of world containerized trade as corresponds to the dynamics of the global economy and the world trade.

The tendencies of growth of the share of containerization to the total volume and the volume of traffic of General cargo in world trade. Analyzing the global status and level of Ukrainian container trade developed priority directions of development of containerization in Ukraine.

**Keywords:** containerization, global trade, global transport system, multimodal transport, multimodal transport, combined transport, transshipment.

Подлесный П. И., Паткевич Н. А., Цветов Ю. В.

## **РОЛЬ КОНТЕЙНЕРИЗАЦИИ СМЕШАННЫХ ГРУЗОВЫХ ПЕРЕВОЗОК В РАЗВИТИИ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ**

В статье рассматривается состояние контейнеризации международных смешанных грузовых перевозок, их влияние на развитие глобальной экономики и мировой торговли. Проанализирована динамика объемов международных контейнерных перевозок в Украине. Доказано, что на стадии экономического роста мировой уровень контейнеризации опережающе возрастает по сравнению с темпами развития глобальной экономики и мировой торговли; в периоде рецессии глубина падения контейнерной торговли значительно превышает падение мирового ВВП, а в период экономического оживления темп роста мировой контейнерной торговли соответствует динамике как глобальной экономики, так и мировой торговли.

Исследованы тенденции роста доли контейнеризации до общего объема и объема перевозок генеральных грузов в мировой торговле. Анализируя мировое состояние и уровень украинской контейнерной торговли, разработаны первоочередные направления развития контейнеризации в Украине.

**Ключевые слова:** контейнеризация, мировая торговля, мировые транспортные системы, смешанные перевозки, мультимодальные перевозки, комбинированные перевозки, таймшипинг.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** У запропонованій статті увага сконцентрована на аналізі світового стану контейнеризації змішаних перевезень вантажів. Контейнеризація є прогресивним методом в організації процесу товарообміну, вона скорочує час доставки вантажів, зменшує втрати вантажів, допомагає підвищувати ефективність мультимодальних технологій перевезень. Потребує проведення досліджень з встановлення оптимальних пропорцій між зростанням контейнеризації і динаміки світового ВВП і світової торгівлі. Необхідно проаналізувати стан контейнеризації вантажних перевезень в Україні, виявити причини зменшення її участі у міжнародній контейнерній торгівлі. Для вирішення цих проблем необхідно проведення теоретичного і практичного дослідження на базі якого розробити напрями розвитку контейнеризації в Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано вирішення проблеми.** Проблема розвитку контейнеризації міжнародних змішаних вантажних перевезень загальноновизнана економічною наукою. Особливої актуальності вона набуває в Україні у зв'язку з поглибленням конкуренції, ринкових та євроінтеграційних відносин. Усі ці фактори обумовлюють необхідність проведення активних досліджень як зарубіжних так і вітчизняних науковців. До таких досліджень можна віднести праці – Бакаєва О. О., Бакаєва Л. О., Бен Хаккета, Зеркалова Д. В., Макаренко М. В., Милославської С. В., Ларс Нильсона, Котлумбая О. М., Кибик О. Н., Онищенко С. С., Нагорного Е. В., Риженкової Н. І., Плужникова К. І., Постана М. Я., Савельєва І. В., Ширяєва С. В., Цветова Ю. М., Яцківського Л. Ю. та інших.

Проте цілий ряд важливих питань оцінки рівня контейнеризації міжнародних змішаних перевезень та напрямів її реалізації досі недостатньо досліджено в науковій літературі та потребують подальшого опрацювання.

**Метою даної статті** є проведення аналізу стану контейнеризації міжнародних змішаних вантажних перевезень на світовому і вітчизняному ринках та розробка напрямів розвитку контейнеризації міжнародних вантажопотоків які йдуть через морські торговельні порти України.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Аналізуючи теорії міжнародної торгівлі та дослідження які приведені в джерелах [18, 20, 22, 23 та інших] можна зробити висновок, що світова торгівля це імпорту товарів і послуг та експорт на умовах конкурентних переваг товарів і послуг, виробництво яких перевищує вітчизняний попит і забезпечує шляхом державного регулювання «активного торговельного балансу» поточного рахунку. Світова торгівля у вартісному обсязі за останні 10 років (2006-2015 рр.) у середньому щорічно зростала на 6,32% що вище темпів зростання світового ВВП на 0,73% і відповідає науковим обґрунтуванням про випереджальне зростання світової торгівлі над глобальним ВВП (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка світового ВВП, зовнішньоторговельного обороту і світової контейнерної торгівлі

| Роки | Показники                      |                           |                                                        |                           |                                                |                           |
|------|--------------------------------|---------------------------|--------------------------------------------------------|---------------------------|------------------------------------------------|---------------------------|
|      | Світовий ВВП<br>млрд. дол. США | % до попереднього<br>року | Зовнішньо-<br>торговельний<br>оборот млрд.<br>дол. США | % до попереднього<br>року | Світова<br>контейнерна<br>торгівля<br>тис. TEU | % до попереднього<br>року |
| 2006 | 50387                          | 108,3                     | 29700                                                  | 116,1                     | 96400                                          | 110,6                     |
| 2007 | 56577                          | 112,3                     | 34341                                                  | 115,6                     | 107850                                         | 111,9                     |
| 2008 | 62101                          | 109,8                     | 39375                                                  | 114,6                     | 110418                                         | 102,4                     |
| 2009 | 58950                          | 94,9                      | 31466                                                  | 79,9                      | 99739                                          | 90,3                      |

|                     |       |       |       |       |        |       |
|---------------------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|
| 2010                | 64406 | 109,3 | 37666 | 119,7 | 114341 | 114,6 |
| 2011                | 71215 | 110,6 | 44396 | 117,8 | 122458 | 107,1 |
| 2012                | 72690 | 102,1 | 44826 | 100,0 | 120000 | 97,9  |
| 2013                | 74362 | 102,3 | 45874 | 108,1 | 122200 | 101,8 |
| 2014                | 76295 | 102,6 | 47006 | 105,0 | 127400 | 104,3 |
| 2015                | 78584 | 103,0 | 48478 | 103,0 | 132200 | 103,8 |
| Середній приріст, % | 5,59  |       | 6,32  |       | 3,71   |       |

Джерело: [7, 8]

До фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. світова торгівля щорічно зростала в середньому на 10%, а в 2009 р. в фізичному обсязі впала на 13%, а у вартісному на 20,1% [3, 7]. В 2010 і 2011 рр. торгівля відповідно зросла на 19,7% і 17,8% з подальшим падінням в 2012 р. до 0,9% і зростанням в 2013 р. на 8,1%, 2014 р. – 5,0%; 2015 р. – 3,0%. Така динаміка пов'язана у першу чергу з коливанням світового ВВП, який в після кризовий період (2012-2015 рр.) щорічно збільшувався в середньому тільки на 2,5%. Зменшення темпу зростання глобального ВВП пов'язана з падінням попиту на споживання домогосподарств у «важкі часи» і в після кризовий період. Це стосується і реакції на кризу урядових органів, які застосували заходи жорсткої економії в Єврозоні, що привело практично до стагнаційного стану економіки в цьому регіоні (табл. 2) [3].

Таблиця 2

Динаміка темпів зростання ВВП в різних регіонах світу, %

| Регіони           | Передкризовий період (до 2009 р.) в спадному | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 (проект) |
|-------------------|----------------------------------------------|------|------|------|---------------|
| Світовий ВВП      | 3,7                                          | 2,3  | 2,6  | 3,0  | 3,7           |
| США               | 3,0                                          | 2,2  | 2,4  | 3,0  | 3,3           |
| Європа            | 2,1                                          | -0,5 | 0,8  | 1,2  | 1,4           |
| Китай             | 10,2                                         | 7,8  | 7,4  | 6,8  | 6,3           |
| Латинська Америка | 3,2                                          | 2,8  | 1,2  | 1,3  | 2,3           |
| Африка            | 4,4                                          | 5,2  | 4,6  | 4,9  | 5,2           |

Джерело: [3, 7]

Згідно з дослідженнями, які наведені в статтях [3,7] індекси споживчої спроможності в країнах Європи, Китаю і Японії значно знизилися в останні роки, що не принесе значного зростання світового ВВП в наступні періоди. Є позитивні зрушення в зростанні економіки в США, це пояснюється збільшенням споживання в країні, упевненим інвестуванням як з боку бізнесу так і домашніх господарств. В минулому році імпорт у країну зріс на 5,5%, на наступний 2016 р. планується зростання на 6,5%. В той же час зростання експорту є значно меншим. Це пояснюється підвищенням курсу долара, що позитивно впливає на імпорт і негативно – на експорт. Економічні реформи які проводяться в США в теперішній час підвищують конкурентоспроможність американської економіки у довгостроковому періоді. Економіка Європи в 2016 р. буде мати тенденцію до зростання, але значно меншими темпами чим в США. Пов'язується це, в першу чергу, з послабленням євро, низькою прибутковістю бізнесу і державною заборгованістю ряду країн, особливо Греції. Що стосується КНР, то для стабілізації її економіки необхідно буде більше одного року, після чого почне зростати торгівля споживчими товарами між підприємствами Китаю і латиноамериканськими країнами, що стане початком економічного зростання в країні

Після негативних 2014-2015 рр. економіку країн Латинської Америки очікує більш швидке економічне зростання, основними конкурентами стануть Бразилія і Мексика, цьому будуть сприяти структурні реформи, які почали впроваджуватися в цих країнах. Політична нестабільність на Близькому Сході і Африки може привести у наступному періоді до рецесії в окремих країнах цього регіону [3, 7].

Особливу роль у світовій торгівлі належить транспорту, від його роботи залежить ефективність, якість і розвиток зовнішньоекономічних зв'язків будь-якої країни. Товар не може бути доставлений з однієї країни до іншої без використання транспортних засобів. Міжнародним вважається перевезення, що здійснюється між двома чи більшою кількістю держав, які забезпечуються морським, залізничним, річковим, повітряним і автомобільним транспортом. Оптимізація перевезень вантажів різними видами транспорту, який об'єднаний в світову транспортну систему, істотно впливає на контрактну ціну товару і обсяги торгівлі. Транспортні витрати бувають настільки великими, що роблять експорт та імпорту товарів не вигідним. Значний внесок у розвиток світової транспортної системи здійснили вчені: Бакаєв О. О., Бакаєв Л. О., Безелюк А. О., Єдін О. Й., Кулаєв Ю., Коба В. Г., Макаренко М. В., Милославська С. В., Мироненко В. К., Примачов Н. Г., Постан М. Я., Плужников К. І., Сич Є. М., Шинкоренко В. Г., Холоденко А. М., Чекаловець В. Н., Чеховська М. М., Цветов Ю. М..

Аналізуючи науково-дослідницьку базу названих вчених та урахувавши зростання глобальної економіки можна констатувати, що світова транспортна система це сукупність всіх взаємопов'язаних видів транспорту та перевантажувальних і зберігаючих засобів які на базі зовнішньоекономічної інфраструктури забезпечують просування товарів і послуг від виробника однієї країни до споживача в інші країни. При цьому організація перевізного процесу повинна базуватися на організаційно-технічній і технологічній взаємодії різних видів транспорту, широкому розвитку мультимодальних, інтермодальних та комбінованих перевезень вантажів [10, 23].

Аналіз даних приведених в табл. 3 свідчить про те, що останнім часом у світовому вантажообороті відбуваються помітні зміни. Лідером без урахування трубопровідного залишається морський транспорт, питома вага в загальному вантажообороті якого складає 87,7%, на друге місце вийшов автомобільний транспорт (6,0%), частка залізничного, внутрішнього водного і авіаційного відповідно складає 4,8%, 1,0%, та 0,5%. [12, 25].

Таблиця 3.

Динаміка світового вантажообороту за видами транспорту, млрд., т/км

| Вид транспорту    | Роки |      |      |       |       |       |       |       |
|-------------------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|
|                   | 1913 | 1937 | 1950 | 1970  | 1980  | 1990  | 2000  | 2014  |
| Залізничний       | 753  | 1269 | 2117 | 1976  | 2658  | 3111  | 3500  | 5200  |
| Автомобільний     | 2    | 166  | 519  | 1740  | 3010  | 4450  | 5100  | 6500  |
| Морський          | 1357 | 3207 | 3571 | 17958 | 36910 | 50325 | 61000 | 94822 |
| Внутрішній водний | 169  | 259  | 389  | 636   | 793   | 870   | 940   | 1060  |
| Повітряний        | -    | 0,06 | 1,15 | 18    | 180   | 1100  | 2000  | 3010  |

Джерело: [12, 25].

Морський транспорт відрізняється від інших тому, що його діяльність має безпосередньо міжнародний характер. 90% флоту здійснює закордонні перевезення, він має постійний зв'язок з іншими видами транспорту (змішані перевезення). За підрахунками французьких та російських вчених капіталовкладення в морську індустрію не перевищують 5-10% від капіталовкладень в залізничну інфраструктуру, собівартість морських перевезень нижче залізничних в 1,52 рази [12]. Особливу роль морський транспорт відіграє у розвитку змішаних перевезень, які є одним із напрямів технічного прогресу, так як дають можливість використовувати перевагу кожного виду транспорту на окремих етапах перевезень [11]. В статті [19] автори виконали аналіз організаційно-правових аспектів міжнародних змішаних перевезень вантажів і прийшли до висновку, що змішані міжнародні перевезення це доставка вантажу як мінімум двома видами транспорту з місця відправлення в даній країні до місця призначення вантажу в іншій країні.

Змішані перевезення поділяються на мультимодальне і роздільне (сегментоване) перевезення, при цьому і одне і друге можуть бути інтермодальними.



Міжнародне мультимодальне перевезення це вантажне перевезення двома або більше видами транспорту, за одним контрактом ( з наскрізною тарифною ставкою), за одним документом (наскрізним коносаментом) та однією відповідальною стороною – оператором мультимодальних перевезень (ОМК). В якості ОМК можуть бути судноплавні, експедиторські та логістичні компанії.

Сегментованим міжнародним називається змішане перевезення, якщо виконується хоча б одна із умов: у перевезеннях між двома або більше країнами беруть участь декілька організаторів; перевізник-оператор приймає на себе відповідальність лише за частину перевезення, яке безпосередньо ним виконується; на кожен вид транспорту дія своя тарифна ставка, тобто ставка не є наскрізною.

Інтермодальні перевезення – це перевезення вантажів двома або більше видами транспорту в одній вантажній одиниці або автотранспортному засобу без перевантаження самого вантажу під час зміни виду транспорту. При цьому інтермодальні перевезення можуть бути як мультимодальними так і сегментованими.

Мультиінтермодальні перевезення – це перевезення вантажів двома або більше видами транспорту в одній вантажній одиниці (контейнері) без перевантаження самого вантажу під час зміни виду транспорту, за одним контрактом (з наскрізною тарифною ставкою), за одним документом (коносаментом) та однією відповідальною стороною – оператором мультимодальних перевезень (ОМК).

Комбіновані перевезення – це інтермодальне перевезення, під час якого більшу частину маршруту вантаж слідує залізницею, річкою або по морю, та початкове чи кінцеве плече перевізника здійснюється автотранспортом та є найкоротшим.

Найбільш прогресивним методом організації доставки вантажів, що дозволяє комплексно механізувати весь процес навантажувально-розвантажувальних операцій на етапі переміщення вантажу, виключити зайві операції, скоротити час перевезення і підвищити продуктивність транспортних засобів і механізмів є контейнеризація. Контейнеризація є радикальним прогресивним методом в організації процесу товарообміну, вона забезпечує скорочення витрат на тару, зведення до мінімуму втрат вантажів у процесі їхньої доставки від місця виробництва в сферу споживання, а також ефективне використання сучасних підйомно-транспортних засобів. Контейнеризація допомагає підвищити ефективність у розвитку мультимодальних технологій перевезень вантажів [21].

У середині ХХ століття частка генеральних вантажів у загальному обсязі перевезень товарів складала більше 25%. Витрати на перевезення цих вантажів в універсальних морських судах і критих вантажних вагонах були дуже значні і стали серйозно гальмувати розвиток світової торгівлі, а в кінцевому підсумку і виробництва.

Вихід з цієї непростої ситуації був знайдений за рахунок юнітизації відправок і уніфікації вантажних місць. Основним нововведенням стало створення контейнера, тобто стандартної ємкості для безтарного перевезення вантажів різними видами транспорту.

В результаті були полегшені і здешевлені всі ланки процесу доставки генеральних вантажів від відправника до споживача. Скоротилися терміни і покращилися збереження вантажів, тому стало економічно доцільним перевезенням вантажів на великі відстані на магістральних напрямках міжнародної торгівлі між Європою та країнами АТР, між Північною Америкою і Південно-Східною Азією [13].

Аналізуючи дані приведені в статті [9], можна відмітити, що перші спроби перевезення вантажів у контейнерах розпочалися в кінці ХІХ століття. Основний прорив у розвитку використання контейнерів пов'язаний з ім'ям американського підприємця Малькольма Макліна, який розробив конструкцію контейнера. Ця конструкція була універсальною та дозволяла здійснювати перевезення всіма видами транспорту. Процес уніфікації контейнерів був швидким. Чинні на сьогодні норми,

технічні вимоги та стандарти обслуговування контейнерів розроблені Міжнародною організацією стандартизації. Почалося промислове виробництво контейнерів міжнародного стандарту, яких за період з 1958 по 1969 рр. в західних країнах було вироблено 270 тис. TEU, на початку 70-х років виробництво контейнерів постійно зростало (у 1970 р. – 122 тис.; 1971 – 162 тис.; 1972 – 202 тис. та в 1973 р. – 211 тис. TEU) і на кінець 1973 р. світовий контейнерний парк досяг 967 тис. TEU.

З 1970 до 1973 р., загальна місткість морського контейнерного флоту збільшилася на 288,5 тис. TEU та на кінці 1973 р. склала близько 400 тис. TEU. В подальшому з 1974 до 1982 рр. річний приріст перевезення вантажів в контейнерах складав 11,75%, за вказаний період контейнеромісткість світового контейнерного флоту у середньому щорічно зростала на 42,4% та склала у 1982 р. – 1528 тис. TEU. Постійно зростала частка контейнерних перевезень у загальних морських перевезеннях генеральних вантажів: у 1970 р. вона складала 5,4%, в 1975 р. – 10,5%, в 1980 р. – 27,6%, а в 1980 р. – 38%. На початок 1980 р. загальний світовий парк контейнерів досяг майже 2,5 млн. TEU, на кінець 1982 р. – 3,5 млн. TEU. Динаміка змін обсягів контейнерних перевезень виросла з 14,19 млн. TEU в 1973 р. до 42,29 млн. TEU в 1982 р. Проте економічна криза 1980-1982 рр. вплинула й на контейнеризацію, темпи розвитку контейнерних перевезень значно знизилися. У перше з моменту зародження контейнеризація зіткнулася з великими труднощами. Менша кількість вантажів, які надавалися для перевезення в контейнерах одразу вплинула на прибутковість крупних операторів контейнерних перевезень та фірм, для яких контейнерні перевезення були основною діяльністю. Це спонукало контейнерних операторів до розробки нових форм організації та здійснення контейнерних перевезень на більш високому якісному рівні. При цьому основною тенденцією було збільшення частки багатотоннажних контейнерів, були організовані регулярні міжнародні контейнерні лінії, які зв'язували Північну Америку, Японію, Європу, країни Близького та Середнього Сходу.

З 1990 р. світова контейнерна торгівля розвивалася з щорічним темпом 9,8%. В 2007 р. вона досягла 107,9 млн. TEU і зросла на 11,9% по відношенню до 2006 року. Якщо вимірювати обсяг перевезень в тоннах, то контейнерна торгівля в 2007 р. склала 1,24 млрд. тонн, що відповідає 25% загальної кількості сухого вантажу [21]. В подальшому на світовий ринок контейнерної торгівлі вплинула фінансово-економічна криза 2008-2009 рр., яка призвела до зниження темпів зростання в 2008 р. до 2,4 % і падіння на 9,7% в 2009 р.. За минулі 10 років середньорічний приріст контейнерної торгівлі відставав від темпу зростання світового ВВП на 1,12% і відповідно до зовнішньоторговельного обороту на 1,85% (табл.1, рис.1), що є стримуючим фактором зростання глобальної економіки. Згідно з теорією економічного зростання темпи контейнерної торгівлі повинні випереджати темпи зростання світового реального ВВП. Як уже відмічалось морський транспорт виконує 87,7% світового обсягу з вантажообороту, особливу роль він відіграє в розвитку перевезень в контейнерах. Так, в 2013 р. контейнерні перевезення морським флотом склали 1524 млн. тонн, що до загального обсягу перевезень становить 16,0%, а до обсягу генеральних вантажів – 63,5% ( контейнерні 1524 млн. тонн, тарно-штучні 835 млн. тонн). По відношенню до 2012 року темп зростання перевезень в контейнерах склав 4,6%, тарно-штучних – 4,7% [25]. З 1985 р. на морському транспорті почали активно впроваджуватися мультимодальні контейнерні перевезення вантажів. Лінійні судноплавні контейнерні компанії в організації доставки контейнерів «від дверей до дверей» не тільки стали забезпечувати перевезення вантажів морем, а й виконувати функції операторів мультимодальних перевезень. Використовуючи свої конкурентні переваги з наземними розподільчими центрами і транспортними посередниками вони почали самостійно забезпечувати внутрішні маршрути мультимодальних послуг доставки контейнерів «від дверей до дверей». Таким чином, судноплавні контейнерні лінії перетворилися в

мультиінтермодальний транспорт, що дало можливість значно покращити технологію міжнародних перевезень контейнерів з одночасним інтегрованим логістичним обслуговуванням своїх клієнтів. Тому мультиінтермодальний транспорт є системою, яка покладає відповідальність за транспортні дії на одного оператора і координує всі операції пов'язані з доставкою вантажів в контейнерах від дверей вантажовідправника до дверей вантажоотримувача. Таким чином, перевезення вантажів мультиінтермодальним транспортом виконуються в межах контейнерної транспортно-логістичної системи, яка уявляє собою сукупність технічних засобів, об'єктів, технологій перевезень і завантажувально-розвантажувальних робіт, а також підсистем управління цими всіма процесами [21]. Рівень перевезень світових контейнерних вантажів за мультимодальними технологіями сьогодні складає біля 40% від загального контейнерообороту.

Основною проблемою на сьогодні у нарощуванні обсягів контейнерних перевезень є перевищення потужностей контейнерних ліній над попитом на перевезення. В січні 2014 році сукупний дедвейт світового флоту досяг 1,69 млрд. тонн із якого контейнеровози склали 12,8% або 216345 тис. тонн. За останні п'ять років середньорічний приріст контейнерного тоннажу склав 6,84%, в 2015 році – 7,9%, а в 2016 році ще зросте на 5,3%. В той же час міжнародна торгівля з експорту зростала з середнім темпом за той же період на 5,1%, у тому числі: 2012р. – 2,3%, 2013р. – 2,2%, 2014р. – 2,0%, 2015р. – 2,2%. За імпортом – середній темп 5,1%, у тому числі 2012р. – 2,1%, 2013р. – 2,1%, 2014р. – 2,0%, 2015р. – 2,3%. Стримуюче зростання світової торгівлі буде залишатися і у ближчому майбутньому періоді.

Наведений аналіз показує, що навіть при зменшенні темпів зростання контейнерних потужностей (в 2016р. до 5,9%), дисбаланс між попитом і пропозицією буде зберігатися, що дуже впливає на зниження фрахтових ставок, а відповідно на прибуток всіх компаній, які задіяні в світовій контейнерній торгівлі. Зменшення прибутків веде до зниження інноваційної активності в розробці і впровадженні новітніх технологій в удосконаленні світових мультиінтермодальних контейнерних перевезень вантажів. Тому на період 2016-2017 рр. очікується зростання світової контейнерної торгівлі тільки на рівні 2-4% [7].

Що стосується України, то після розпаду СРСР і відмови колишніх його республік від монопольної і планової міжнародної торгівлі контейнерні перевезення з 1992 року рецесійно падали до 1997 року. З 1997 року почалося поживавлення, а з 2000р. до 2008 р. зростання з середньорічним темпом 10,8%.

В 2008 році через державні морські порти України було перевезено 1211258 TEU, що є максимальним обсягом до теперішнього часу ( 2015 р. – 521069 TEU). Доля контейнерних перевезень до загального обсягу вантажопотоку через українські морські порти при вимірі в тоннах зменшилася з 5,7% в 2014 до 4,49% в 2015р., до генеральних вантажів відповідно з 26,19% до 24,34% (табл.4).

У світі ці співвідношення в 2013 році складали 16,0% до загального обсягу перевезень і 63,5% – до обсягу генеральних вантажів. В 2015 році на контейнерних терміналах України було перероблено 521069 TEU. Контейнерооборот українських портів продовжує скорочуватися. Якщо в 2014 році потік контейнерів зменшився на 14,8%, то в 2015 році він скоротився ще більше – 22,4%. Співвідношення експорту та імпорту в загальному контейнеобороті склало 50,1% та 49,9%. Таке співвідношення в 2008 році відповідно дорівнювало 29,4% та 70,6%, що давало можливості для нарощування експертного потенціалу. В 2015р. було більше експортовано завантажених контейнерів, а порожніх навпаки було більше імпортовано, що привело до скорочення експорту завантажених контейнерів у порівнянні з 2014 роком на 15% до 227113 TEU, імпорт завантажених контейнерів впав на 36,7% до 180990 TEU.

Таблиця 4

Рівень контейнеризації перевезень експортно-імпортних вантажів через державні торговельні порти України

| Роки | Усього вантажів, тис. тонн | Тарно-штучні вантажі, тис. тонн | За напрямками перевезень |            |           |                   |            |           |                                       |            |           | Відсоток вантажів в контейнерах до обсягу |                      |                                          |
|------|----------------------------|---------------------------------|--------------------------|------------|-----------|-------------------|------------|-----------|---------------------------------------|------------|-----------|-------------------------------------------|----------------------|------------------------------------------|
|      |                            |                                 | Експорт                  |            |           | Імпорт            |            |           | Товарний зовнішньоторговельний оборот |            |           | усіх вантажів                             | генеральних вантажів | товарного зовнішньоторговельного обороту |
|      |                            |                                 | Усього тис., тонн        | контейнери |           | Усього тис., тонн | контейнери |           | Усього тис., тонн                     | контейнери |           |                                           |                      |                                          |
|      |                            |                                 |                          | тис., тонн | тис., TEU |                   | тис., тонн | тис., TEU |                                       | тис., тонн | тис., TEU |                                           |                      |                                          |
| 2005 | 109037                     | 32070                           | 23422                    | 1662       | 171566    | 4074              | 3006       | 169179    | 27496                                 | 4668       | 340745    | 4,28                                      | 14,55                | 16,9                                     |
| 2007 | 123764                     | 38039                           | 54049                    | 2320       | 514808    | 12912             | 5601       | 531145    | 66961                                 | 7921       | 1045953   | 6,4                                       | 20,82                | 11,8                                     |
| 2008 | 132184                     | 40246                           | 60157                    | 2676       | 605930    | 15340             | 6441       | 605328    | 75497                                 | 9117       | 1211258   | 6,89                                      | 22,65                | 12,1                                     |
| 2009 | 109715                     | 31148                           | 62595                    | 2097       | 249929    | 7158              | 2812       | 235112    | 69753                                 | 4909       | 485041    | 4,47                                      | 15,76                | 7,03                                     |
| 2010 | 107642                     | 31283                           | 61718                    | 2487       | 313827    | 10516             | 3720       | 188636    | 72234                                 | 6207       | 502463    | 5,76                                      | 19,84                | 8,5                                      |
| 2011 | 113716                     | 30375                           | 60081                    | 2643       | 338714    | 11013             | 4300       | 338504    | 71094                                 | 6943       | 677245    | 6,11                                      | 22,8                 | 9,7                                      |
| 2012 | 109800                     | 30013                           | 64801                    | 2534       | 300358    | 9383              | 4111       | 325374    | 74184                                 | 6645       | 625732    | 6,05                                      | 22,14                | 8,9                                      |
| 2013 | 148178                     | 34945                           | 100115                   | 4001       | 339428    | 17965             | 4704       | 371769    | 118080                                | 8705       | 711197    | 5,87                                      | 24,91                | 7,3                                      |
| 2014 | 142795                     | 31146                           | 103067                   | 4360       | 325591    | 15932             | 3797       | 345806    | 118999                                | 8157       | 671397    | 5,71                                      | 26,19                | 6,86                                     |

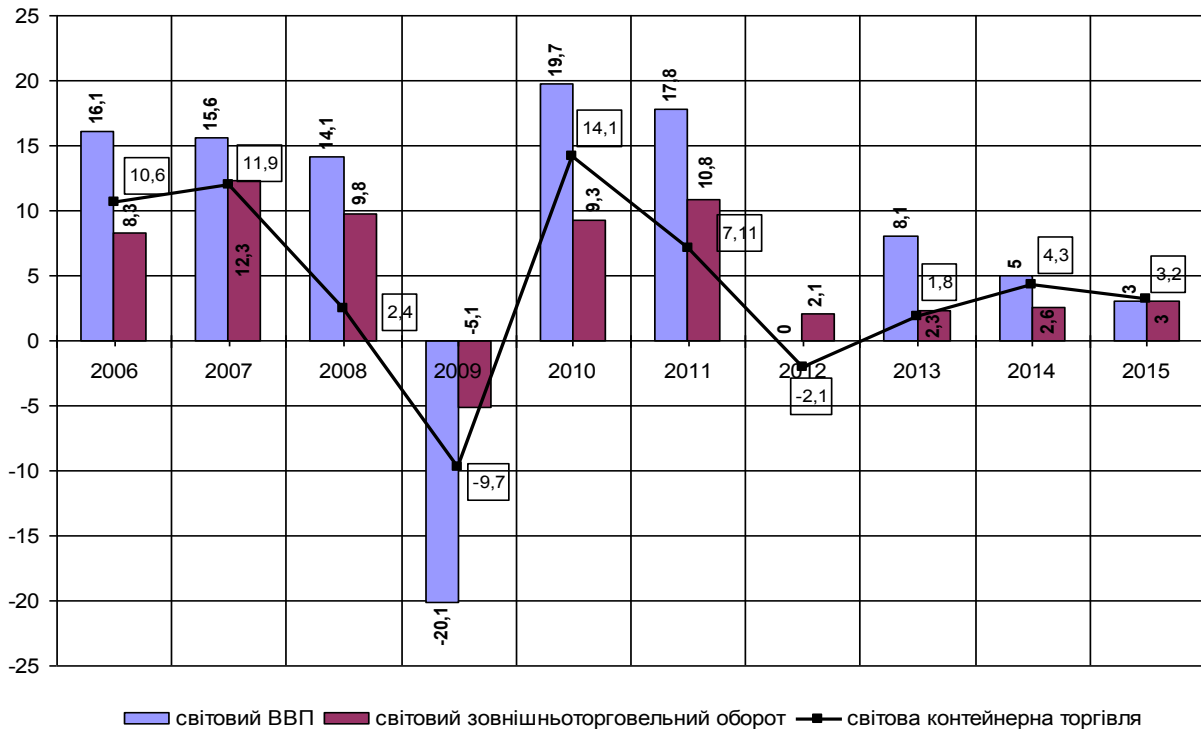


Рис. 1. Порівняння динаміки росту світового ВВП, світового зовнішньоторговельного обороту і світової контейнерної морської торгівлі, %

В результаті значного падіння імпорту завантажених контейнерів з'явився дефіцит порожніх контейнерів, який скорочувався за рахунок заводу порожніх контейнерів в Україну на 63% і скорочення експорту порожніх контейнерів практично в 2 рази. Такий дисбаланс вплинув на економічний стан усіх учасників перевізного процесу і став стримуючим фактором в нарощуванні експорту в контейнерній торгівлі [17].

Перевезення контейнерних вантажів в 2015 році в Україні виконувалося з їх перевалкою на шести морських терміналах: «ДПК Україна» - 255523 TEU (доля 49,0%); «Бруклін – Київ Порт» - 116651 TEU (доля 22,4%); ТИС – КТ – 54363 TEU (доля 10,4%); Ільїчівський МРП – 46813 TEU (доля 9,0%) і Ільїчівський МТП – 45926 (доля 8,8%).

У лінійних перевезеннях через українські морські порти приймають участь більшість великих світових судноплавних контейнерних компаній. В 2015 році 30 компаній організували перевезення контейнерів з заходом в морські порти України, ними було перевезено 521 069 TEU. Для учасників українського контейнерного ринку 2015 рік був роком великих змін. Створені глобальні альянси – 2М (Maersk Line, MSC), OceanThree (CMA CGM, CSCL, UASC), що привело до перерозподілу вантажопотоків через контейнерні термінали портів України.

П'ятьма компаніями із 30 перевезено 74,5% загального обсягу, серед них: Maersk Line – Датська компанія – 167136 TEU (32,1%); CMA CGM – Французька компанія – 85060 TEU (16,3%); MSC – Швейцарська компанія – 66419 TEU (12,7%); ZIM – Ізраїльська компанія – 44763 (8,6%) і HAPAG – LLOYD – Німецька компанія – 24864 (4,8%). В обслуговуванні контейнерних ліній в морських портах приймають участь біля 450 експедиторських компаній, найбільші із них: «Глобол Оушен Лінік», яка еспедировала вантажі в 15951 контейнері; «Ламан Шиппінг Ейдженси» – 14176 контейнерів; «БС Шиппінг Сервіс ЛТД» - 10266 контейнерів [6].

Необхідно відмітити, що завантажувальні та вивізні контейнерів у морські порти України в основному виконується автотранспортом з застосуванням сегментованої моделі,



мультимодальні і комбіновані технології розвиваються недостатньо. Що стосується завою/вивозу контейнерів в морські порти залізницею, то їх обсяг є незначним і складає біля 10%. Мультиінтермодальними технологіями забезпечується 3-5% від загального обсягу міжнародних перевезень в контейнерах, коли в Європі цей показник складає більше 40%. Аналіз причини такого досить скромного положення в Україні з розвитком контейнеризації змішаних перевезень з застосуванням мультиінтермодальних технологій наведений в статтях [18,19]. Продовжуючи подальше дослідження і обґрунтування даної теми необхідно зосередити увагу на розробці основних напрямів розвитку контейнеризації і мультиінтермодальних технологій в Україні, які б значно підвищили її роль в світовій торгівлі товарами і послугами.

Одним із них є збільшення експорту в контейнерах не традиційних вантажів, таких як: метал, дерево, добриво, зерно, вугілля та інші. У боротьбі за зниження цін на перевезення вантажів в експортному напрямку контейнеризація нетрадиційних видів вантажів дозволяє вантажовідправникам зменшити собівартість вантажоперевезення. Експериментальні перевезення таких вантажів уже почали здійснюватися через окремі морські порти і Дніпропетровський річковий порт (метал, дерево, зерно). Проте для широкого впровадження таких технологій необхідно в морських і річкових терміналах, на окремих залізничних станціях і елеваторах побудувати спеціальні контейнерно-вантажні дільниці для стафіровання контейнерів з використанням спеціальних захисних матеріалів і стафіювального обладнання для завантажувально-розвантажувальних робіт. Інновації, які впроваджуються на морських терміналах, щодо організації стафіровочних технологій завантаження контейнерів наведені в джерелах [14, 16]. В окремих країнах світу для стафіровочних робіт з контейнерами використовуються «сухі порти», які будуються за межами міст, які мають морські торговельні порти. Для імпорту контейнерів такий порт збудований в Одесі. В «сухих портах» є елеватори для приймання зерна і стафіровання його у контейнери, відкриті склади для приймання металів, лісних та інших генеральних вантажів з механізованими лініями для стафіровання. Такі порти мають вантажні митні комплекси, які після проведення стафіровочних робіт забезпечують митний контроль і митне оформлення, у подальшому контейнери під митним контролем завозяться у базовий порт. За рахунок проведення таких робіт значно скорочується час переробки контейнерів в порту та їхнього обороту в цілому. За проведеними розрахунками контейнеризація частини генеральних і зернових вантажів збільшить долю перевезення вантажів в контейнерах в Україні до загального обсягу перевезень з 4,49% до 17,3%, а відповідно до генеральних вантажів з 24,34% до 39,3%.

Проблемою для нарощування обсягу експорту вантажів в контейнерах через українські морські порти сьогодні є дисбаланс між експортом і імпортом навантажених контейнерів. У зв'язку зі зменшенням імпортоплатоспроможності українських економічних суб'єктів і домогосподарств імпорт товарів в контейнерах за останні 5 років зменшився на 23,8% і за 2015 р. склав 258 тис. TEU, а експорт 261,2 тис. TEU, тобто по заявкам експортерів судноплавними компаніями необхідно було завезти в Україну 3,2 тис. TEU порожніх контейнерів. В подальшому з урахуванням збільшення експорту контейнерів з нетрадиційними вантажами цей дисбаланс буде збільшуватися, що стане стримуючим фактором в нарощуванні експортного потенціалу.

На нашу думку, необхідно разом з судноплавними компаніями дослідити можливість організації в Україні мультимодального транспорту з доставкою контейнерів і по наземній частині маршруту від вантажовідправки до споживача («від дверей до дверей»). Для цього на базі найбільших експедиторських і інших фірм за участю судноплавних контейнерних ліній, використовуючи досвід багатьох країн, необхідно створювати залізнично-автомобільні сервісні підприємства, які б під

операторством мультимодальної судноплавної компанії (судноплавної лінії) виконували наземну доставку вантажу. Тоді питання дисбалансу контейнерів буде вирішувати сам оператор перевезення, він же є і власником цих контейнерів [19].

Важливим етапом в розширенні контейнеризації і забезпеченні міжнародної торгівлі є інтенсивний розвиток комбінованих перевезень. В Україні комбінованими перевезеннями, в основному, займається «Український державний центр транспортного сервісу «Ліски»». На протязі 20 років ця компанія успішно виконує доставку вантажів в контейнерах як у внутрішньому так і міжнародних сполученнях. Крім того, «Ліски» надають широкий спектр послуг в експедиційній, транспортній і складській логістиці, митному оформленню та інших видів послуг. Надійні та стабільні договірні відносини з провідними експедиторськими організаціями СНД та Європи дозволяють УДЦТС «Ліски» здійснювати комплексне транспортно-експедиційне обслуговування по території країн СНД, Балтії та Європи, він надає в користування 20-ти і 40-ка футові універсальні контейнери для здійснення міжнародних перевезень у змішаному сполученні. Підприємство «Ліски» поступово оновлює парк вагонів і контейнерів. Так в період з 2011-2013 рр. було придбано 600 контейнерів підвищеної вантажопідйомності, в 2014-2015 рр. – 78 фітингових платформ. Крім того, в 2016 рр. планується придбати фітингові платформи в кількості 100 од. [3]. Центр «Ліски» має у своєму розпорядженні термінали в Києві, Львові, Одесі, Харкові, Дніпропетровську, котрі забезпечують ефективну взаємодію різних видів транспорту (залізничного, автомобільного, водного). Вказані підрозділи виконують широкий спектр послуг з обробки контейнерних вантажів, здійснюють перевалку вантажів, пов'язану зміною виду транспорту, з можливістю зберігання товару в складських приміщеннях, у тому числі і під митним контролем [3]. УДЦТС «Ліски» продовжує обслуговувати 2 міжнародні контейнерні поїзди «Вікінг», «Зубр» та 13 контейнерних поїздів. За 2015 р. вказаними поїздами перевезено 100 тис. контейнерів, що відповідає обсягам 2013 р. Проте за 2015 р. УДЦТС «Ліски» зменшили обсяги своєї роботи по відношенню до 2014 р. на 15%. Зниження обсягів відбулося як в експортно-імпортному та транзитному сполученні.

Доля комбінованих перевезень до загального обсягу перевезень вантажів в контейнерах в Україні складає 3%, тоді як в Європі цей показник досягає 40%. В незадовільній роботі УДЦТС «Ліски» є об'єктивні причини і в першу чергу це стосується політичної і економічної ситуації з Росією. Проте основною причиною низького розвитку контейнеризації, мультимодальних і комбінованих технологій є відсутність у нашій країні потужної конкурентоспроможної на світовому ринку приватної операторської мультимодальної компанії, котра мала б свою термінально-логістичну мережу, власний рухомий склад та парк великовантажних контейнерів міжнародного стандарту ISO.

В джерелі [5] наводиться приклад створення і розвитку такої компанії в Чехії. Логістична компанія Metrans за 23 роки співіснування змогла стати однією із лідерів на ринку залізничних контейнерних перевезень у Центральній та Східній Європі. Для розвитку цієї компанії необхідні були великі інвестиції і вона знайшла їх шляхом продажу своїх акцій зацікавленим компаніям і в перше чергу фірмі NHLA, яка володіє в порту Гамбурга значними потужностями з перевалки контейнерів. В 2013 р. компанія Metrans перевезла залізничною дорогою біля 728 тис. TEU, перевантажила на своїх восьми контейнерних терміналах 2,3 млн. TEU, що більше обсягів всіх транспортних компаній України за 2015 р.

Для створення такої приватної компанії в Україні також необхідні великі інвестиції, які із-за відомих причин дуже бережно і в малих обсягах вкладаються у розвиток бізнесу в Україні. Є можливість створити таку компанію на базі УДЦТС

«Ліски». Проте цей центр є філіалом ПАТ «Укрзалізниця», 100% акцій якого володіє держава, а у такі структури іноземні інвестори не вкладають свої кошти. На наш погляд необхідно пришвидшити створення акціонерного товариства на базі філіалу УДЦТС «Ліски», частину акцій якого реалізувати зацікавленим інвесторам, що надасть можливість у майбутньому цій компанії стати активним гравцем на світовому контейнерному ринку, особливо в напрямку Європа – Азія (програма TEN-T).

З метою скорочення часу обороту контейнерів в морських портах і шляхах сполучень необхідно розвивати внутрішній траншипмент, це означає, що контейнер, який було вивантажено в торговельному морському порту з іноземного судна, може в подальшому доставлятися споживачам без розмитнення з річковим флотом внутрішніми шляхами (Дніпро, Дунай та інші) [18]. На сьогодні уже прийняті всі законні акти і нормативні документи, проведені експериментальні рейси із Одеського морського порту до Дніпропетровського річкового порту. Необхідно розширяти географію таких перевезень до Запоріжжя, Кременчука, Черкас і Києва, що призведе, не тільки до скорочення часу обігу контейнера, а і розвантажить автодороги від перевезення великотоннажних контейнерів і позитивно вплине на екологію.

Для підвищення ефективності і конкурентоспроможності контейнерних терміналів і судноплавних контейнерних ліній необхідно пришвидшити роботу з дерегуляції проведення операцій в українських морських портах. Ця робота розпочата і є уже позитивні результати, такі як: оформлення прибуття судна в український порт без участі комісії на борту; впроваджена система вільної практики; реалізована автоматична перереєстрація ліній; частково впроваджений електронний документообіг; виконується робота з приведення українського законодавства до вимог міжнародних конвенцій та інше. Дуже важливим є вирішення питання приведення кількості і розмірів портових зборів у портах України до рівня інших портів Чорноморського регіону. Наші портові збори в теперішній час, наприклад, для судна-контейнеровоза місткістю 6,5 тис TEU в два рази більше, чим в Греції або в Єгипті, для суден в 10 тис. TEU сума портових зборів в Україні за один судозахід досягає від 80 тис дол.. США до 100 тис. дол.. США [15]. Багато країн з метою підвищення конкурентоспроможності своїх портів приймають активні заходи до скорочення портових зборів та інших витрат з обслуговування судноплавних ліній.

В довгостроковій перспективі необхідно також розглядати вплив на світову торгівлю і її контейнеризацію таких важливих факторів як: екологія, безпечність, вартість праці і стан інфраструктури.

### **Висновки**

1. Отримано подальший розвиток таких понять як: «світова торгівля», «світова транспортна система», вперше обґрунтовано визначення «мультиінтермодальні перевезення», що надало можливість знайти взаємозв'язок між контейнеризацією міжнародних змішаних перевезень і динамікою глобальної економіки і світової торгівлі.

2. Доведено, що на стадії економічного зростання рівень контейнеризації випереджально зростав у порівнянні з темпами розвитку світової економіки та торгівлі; у період рецесії глибина падіння обсягів контейнерних перевезень була нижчою у порівнянні з світовим ВВП, а у періоді пожвавлення темп зростання світової контейнерної торгівлі відповідав динаміці як глобальної економіки так і світової торгівлі.

3. Встановлено, що частка контейнеризації в 2014 році до загального світового обсягу перевезень складає 16,0%, а до обсягу перевезень генеральних вантажів – 63,5%, що значно перевищує ці показники докризового 2007 року. Що стосується європейського контейнерного ринку, то тут рівень контейнеризації вище світових і відповідно складає 40% до загального обсягу перевезень, 80% до обсягу генеральних вантажів.

4. Проаналізований стан контейнеризації змішаних міжнародних перевезень в Україні, встановлено, що після досягнення в 2008 році максимального обсягу в кількості 1211258 TEU, в кризовий 2009 р. цей показник впав до 485041 TEU, що склало 40%, в подальшому рецесія контейнерної торгівлі продовжується і в 2015 році перевезено через усі морські термінали тільки 521069 TEU, що менше 2008 року в 2,3 рази. Рівень контейнеризації перевезень вантажів через морські порти України в 2015 році досяг тільки 4,49% до загального обігу і 24,34% до обсягу генеральних вантажів.

5. Для виведення міжнародних контейнерних перевезень із кризи розроблені першочергові напрями розвитку контейнеризації в Україні, основними із яких є:

- збільшення обсягів перевезень в контейнерах нетрадиційних генеральних і насипних вантажів, що потребує будівництво нових або модернізації діючих стафіровочних потужностей з впровадженням нових світових технологій

- збільшення обсягів контейнерних перевезень мультимодальним транспортом за рахунок передачі функцій оператора мультимодальних перевезень судноплавним лініям, що дасть можливість значно збільшити перевезення контейнерів «від дверей до дверей».

- для створення конкурентних переваг на міжнародному ринку комбінованих перевезень необхідно створити потужну операторську компанію комбінованих перевезень зі своїм власним контейнерним парком стандарту ISO, а також термінальною мережею, залізничним і автомобільним транспортом. Таку приватну або на першому етапі державно-приватну компанію можна створити на матеріально-технічній базі УДТС «Ліски», проте для цього потрібно мати політичну волю держави. Така конкурентоспроможна компанія необхідна для участі в перевезеннях контейнерних і контейлерних вантажів на лінії Європа – Азія в рамках реалізації програми TEN-T.

- з метою скорочення часу обороту контейнерів в морських портах необхідно пришвидшити впровадження технології вивозу/завозу контейнерів із портів на умовах «траншипменту», які без розмитнення річковими суднами доставляються в річкові порти з подальшим розвезенням споживачам. Такі експериментальні рейси уже здійснені із Одеси до річкового порту Дніпропетровськ, проте необхідно розширювати географію таких перевезень в порти Запоріжжя, Кременчука, Черкас та Києва.

- для підвищення конкурентоспроможності морських терміналів і судноплавних ліній необхідно продовжувати дерегуляцію операцій в морських портах і, основне, привести портові збори в них до рівня портів Чорноморського регіону.

#### Список використаних джерел:

1. Яцківський Л. Ю. Загальний курс транспорту. Підручник/Л. Ю. Яцківський, Д. В. Зеркалов // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zerkalov.org.ua/node/23>
2. Ларс Нильсен. Контейнерні перевози / Л. Нильсен// Порты Украины. – 2015 - №9. – с. 40-42.
3. Емец Иван ГП «УГЦТС» «Ліски» развивают мощности по перевозке зерновых грузов./ И. Емец // Порты Украины.– 2015 - №9 – с. 9-11.
4. Рыженкова Н. Контейнерные потоки./ Н. Рыженкова // Порты Украины. – 2015 - №1 – с. 62-65.
5. Самека Ю. Красные Фетги и Контейнерные терминалы./ Ю. Самека // Порты Украины.– 2015 - №2 – с. 40-43.
6. Національний морський рейтинг України – 2015/ Порты України – 2016 - №2 – с. 20-23.
7. Бен Хаккет. Перспективы контейнерного рынка / Б. Хаккет // Порты Украины – 2015 - №10 – с. 38-42.
8. Підлісний П. І. Вплив складових сукупних витрат на динаміку валового внутрішнього продукту України у порівнянні з країнами світу / П. І. Підлісний, Н. О. Паткевич, Ю. В. Цветов // 36. Наукових праць – ДЕГУТ – Сер. «Економіка і управління» – 2015 - №34 – с. 371-391
9. Нагорний Е. В. Аналіз основних етапів розвитку контейнерних перевезень / Е. В. Нагорний, В. С. Наумов, Н. С. Витер // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://docviewer.yandex.ua/?url=http%3A%2F%2FCyberLeninka.ru%2Farticle%2Ffn%2Fanaliz-osnovnyh-etapov-razvitiya-konteynernih-perevozok.pdf&name=analiz-osnovnyh-etapov-razvitiya-konteynernih-perevozok.pdf&lang=uk&c=5719f6669459>
10. Корнійко Я. Р. Сучасний розвиток транспортної системи України / Я. Р. Корнійко // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://jml.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/viewFile/3092/3046>
11. Ширяєва С. В. Аналіз сучасного стану організації автомобільно-залізничних перевезень вантажів в Україні / С. В. Ширяєва, Т. І. Конград// [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://uk.xlibx.com/4ekonomika/1213824-1-udk-6560781-65607812-analiz-suchasnogo-stanu-organizacii-avtomobilno-zaliznichnih-perevezen-vantazhiv.php>
12. Тенденції розвитку транспорту і зв'язку [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://buklib.net/books/33285/>

13. Транспортний комплекс в сучасній світовій економіці [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://studme.com.ua/183203266902/ekonomika/transportnyy\\_kompleks\\_sovremennoy\\_mirovoy\\_ekonomike.htm](http://studme.com.ua/183203266902/ekonomika/transportnyy_kompleks_sovremennoy_mirovoy_ekonomike.htm)
14. Онищенко С. С. Какие инновации внедряются в контейнерных терминалах морских портов Украины и мира / С. Онищенко, А. Леонтьева // Порты Украины – 2016 - №1 – с. 32-40
15. Стефан Кленчу Как дела у рынка контейнерных перевозок? / С. Кленчу // Порты Украины – 2015 - №8 – с. 37-38.
16. Васильева В. Оборудование А-WARD: курс на повышение эффективности стафировки / В. Васильева // Порты Украины – 2014 - №8 – с. 70-71
17. Рыженкова Н. Контейнерные потоки: преобладает экспорт / Н. Рыженкова // Порты Украины – 2016 – 1 – с. 62-65.
18. Підлісний П. І. Напрями транспортного забезпечення міжнародної торгівлі в Україні / П. І. Підлісний, Н. О. Паткевич, Ю. В. Цвєтов // 36. наукових праць ДЕТУТ – Сер. «Економіка і управління» - 2014 - №30 – с. 7-21.
19. Підлісний П. І. Підвищення ефективності змішаних вантажних перевезень шляхом впровадження мультимодальних перевезень / П. І. Підлісний, А. М. Брайковська // Формування ринкових відносин в Україні. - 2013. - № 2. - С. 67- 73.
20. Бакаєва І. Г., Підлісний П. І., Швець П. А., Чеховська М. М. Міжнародна економіка // І. Г. Бакаєва, П. І. Підлісний, П. І. Швець, М. М. Чеховська // Навчально-методичний посібник – К.: ДЕТУТ, 2012 – 291 с.
21. Савельєва І. В. Принципы стратегического управления в деятельности оператора портового контейнерного терминала / И. В. Савельева // Одесса: Астропринт, 2012 – 304 с.
22. Милославська С. В., Плужников К. И. Мультимодальные и интермодальные перевозки / С. В. Милославская, К. М. Плужников // Монография. – М.: Рос. Консультант, 2001. – 368с.
23. Цвєтов Ю. М. Основы организации транспортного обеспечения внешнеторговых связей Украины / Ю. М. Цвєтов, А. О. Един, М. В. Макаренко, Л. Н. Соколов // Монография. – К.: ВАТ «КТП – Центр», 2000. – 581 с.
24. Мочерний С. В. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Усенко, С. І. Юрій // Львів: Світ – 2005, Т. 1 – 616 с., Т. 2 – 568 с.
25. Розвиток міжнародних морських перевезень [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.reu.chteiknteu.cv.ua/?p=1168>



РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 911.3 : 614. 2(4/9)

Вахович І.М., д.е.н., професор

Луцький національний технічний університет

**ДО ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ МЕДИЧНОГО  
СТРАХУВАННЯ**

У статті розглядаються питання можливості формування регіонального ринку медичного страхування, обґрунтовано суть медичного страхування, розкрито передумови формування регіонального ринку медичного страхування.

**Ключові слова:** медичне страхування, регіон, передумови медичного страхування.

Вахович І.М.

**К ВОПРОСУ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА  
МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ**

В статье рассматриваются вопросы возможности формирования регионального рынка медицинского страхования, обоснованно суть медицинского страхования, раскрыто предпосылки формирования регионального рынка медицинского страхования.

**Ключевые слова:** медицинское страхование, регион, предпосылки медицинского страхования.

Вахович І.М.

**TO QUESTION FORMING OF REGIONAL MEDICAL INSURANCE MARKET**

The article deals with the possibility of creating a regional market of health insurance, grounded nature of health insurance, disclosed prerequisites for the formation of the regional market health insurance.

**Keywords:** health insurance, region, conditions of health insurance.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Недофінансування медичної сфери не дозволяє вести мову про якість надання медичних послуг та, відповідно, зумовлює актуальність дослідження перспектив розвитку медичного страхування в Україні, в т.ч регіональних його осередків, адже в умовах децентралізації регіони та місцевості стають основними управлінськими одиницями.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Розгляд питань, пов'язаних з вивченням проблем та перспектив розвитку ринку медичного страхування, механізмів його запровадження є предметом дослідження вітчизняних та закордонних дослідників, зокрема К. Воблого, В. Допота, Є. Дячека, С. Горянської, Е. Козіна, Н. Нагайчук, І. Януль, Н. Адамчука, К. Блека, С. Ханта, В. Шахова та ін. Питання розвитку регіонального ринку медичних послуг відображені у працях З.Герасимчук, І.Шевчук, Л.Шевчук та ін.

Проте наукові засади формування і розвитку регіонального ринку медичного страхування як необхідної умови забезпечення соціального розвитку територіальних суспільних систем та важливою складовою збереження нації, досліджені не у повній мірі.

**Цілі статті.** Тому на сучасному етапі розвитку регіональної економіки України нагальною проблемою є розробка теоретичних та прикладних досліджень у напрямку

формування та розвитку регіональних ринків медичного страхування, що є важливим науковим завданням регіональної економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Однією із найбільш важливих функцій держави є забезпечення збереження нації. Одним із ключових завдань при цьому є належне фінансування сфери охорони здоров'я. У преамбулі Статуту Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) говориться, що здоров'я – це не тільки відсутність хвороб або фізичних дефектів, а стан повного фізичного, психічного та соціального благополуччя. Проте повне фізичне і душевне благополуччя може визначати лише ідеальне здоров'я, якого практично не буває. Також вважається, що здоров'я – це нормальний стан організму, який характеризується оптимальною саморегуляцією, повною узгодженістю при функціонуванні всіх органів та систем, рівновагою поміж організмом та зовнішнім середовищем при відсутності хворобливих проявів [1].

Згідно Конституції України [2], людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека визнаються в Україні найвищою соціальною цінністю. Охорона здоров'я забезпечується системною діяльністю державних та інших організацій, передбаченою Конституцією України та законом (стаття 283 Цивільного кодексу України).

Разом з тим, проблеми сфери охорони здоров'я в Україні за період її незалежності набули загрозливого характеру.

Крім того, за дослідженнями Л. Жуковіної головного спеціаліста відділу з питань законодавства про інформацію Департаменту соціального, трудового та гуманітарного законодавства Міністерства юстиції України, «...Основи законодавства України про охорону здоров'я, які визначають правові, організаційні, економічні та соціальні засади охорони здоров'я в Україні, регулюють суспільні відносини у цій галузі, містять прогалину в частині чіткого визначення прав пацієнтів при зверненні за медичною допомогою та його обов'язків [3].

Ключовими є проблеми фінансування сфери охорони здоров'я. За словами Устінова О.В., неможливо знайти у світі жодну галузь, вартість якої перевищувала б вартість охорони здоров'я. Це 10-15% ВВП в економічно розвинених країнах (у США - до 20%), 3–5–7 тис. дол. США в розрахунку на мешканця на рік, і ці витрати постійно зростають. Великі обсяги послуг зумовлені високою частотою звернень, обов'язковістю і невідкладністю їх надання, реалізацією профілактичних програм, високою вартістю технологій, обладнання, ліків, необхідністю витрат на постійне оновлення і вдосконалення технологій, обладнання тощо, невідповідністю темпам росту ВВП [1].

Якщо проаналізувати структуру видатків зведеного бюджету в Україні, можна чітко прослідкувати високу частку фінансування саме сфери охорони здоров'я (рис. 1).

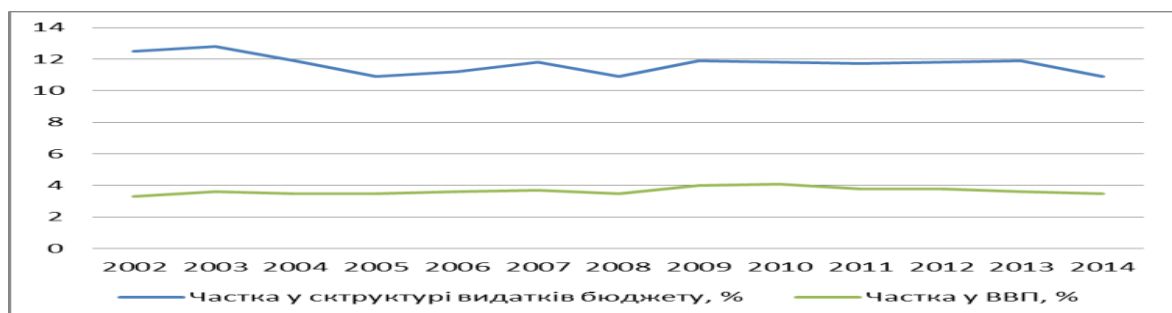


Рис. 1. Питома вага видатків на охорону здоров'я у видатках зведеного бюджету України у 2002-2014 роках\*

\*розраховано автором на основі [4]

У розподілі між державним та місцевим бюджетами прослідковується щорічне зростання частки місцевих бюджетів у фінансуванні сфери охорону здоров'я (рис. 2).

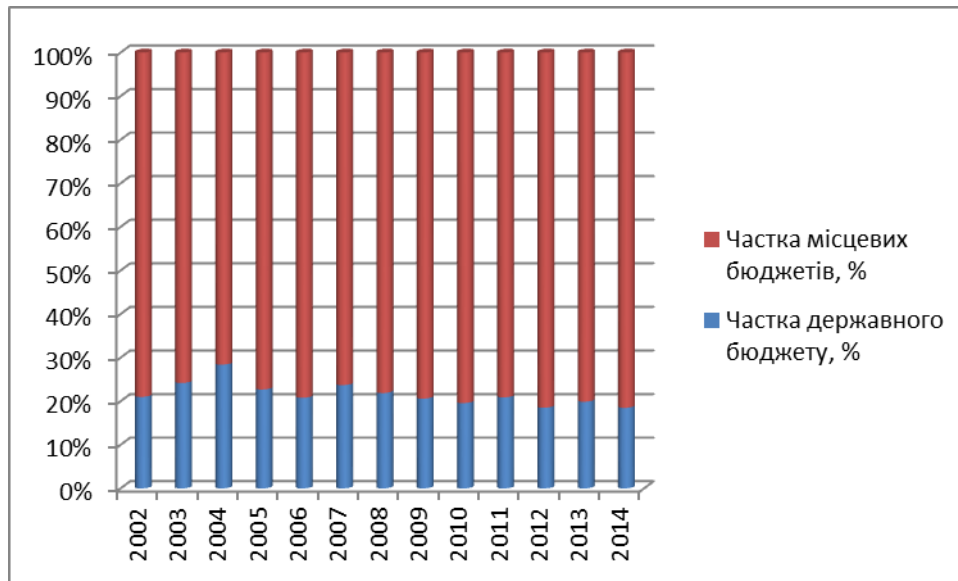


Рис. 2. Розподіл видатків на охорону здоров'я серед місцевих та державного бюджетів України у 2002-2014 роках\*

\*розраховано автором на основі [4]

Фактично сьогодні в Україні фінансування сфери охорони здоров'я зіштовхнулось з величезною проблемою, за якою з бюджетних коштів фінансується інфраструктура медичних закладів, заробітна плата медичного персоналу (низького рівня), однак не передбачене фінансування індивідуальних потреб населення у наданні якісних безкоштовних послуг сфери охорони здоров'я з наданням ліків та проведення різного роду процедур.

На ринку медичних послуг функціонують як державні, так і приватні медичні заклади. Разом з тим, різниці для особи при зверненні у фінансуванні послуг не прослідковується. Вартість процедур є приблизно однаковою. При цьому приватні заклади мають низку переваг над державними, що лежать у площині обслуговування, новітніх підходів до лікування та прогресивнішого обладнання. Однак, лівова частка бюджетних коштів, що формується із наповнення платниками податків, до тих же платників не поступає у вигляді безкоштовних послуг.

Тому у ситуації, яка складається, назріла важлива проблема запровадження дієвого механізму фінансування медичної сфери і такий механізм, на думку багатьох науковців та виходячи з досвіду розвинутих країн, передбачає запровадження медичного страхування.

Оскільки на сьогоднішній день, в Україні не набуло належного розвитку медичне страхування, і відповідно, не сформовано його регіональних ринків. Тому зупинимось на обґрунтуванні концептуальних засад та розкритті сутності регіонального ринку медичного страхування та передумов його розвитку в Україні.

За словами О.Пустовойта, «ринок» є одним із найпоширеніших термінів, що використовуються в економічній науці для характеристики ознак економічних систем [12, с.44].

Розглядаючи термін «ринок», можна виокремити принаймні три базові підходи до його дослідження, що базуються на розумінні ринку:

- як форми організації економічної діяльності людей (А.Сміт), що стало основою розгляду ринку як моделі поведінки покупців і продавців в умовах децентралізованого

товарного обміну. За класичним підходом розгляду ринку увага зосереджується на конкурентній структурі ринку [12, с.45];

- як соціального інституту, що здійснює вплив на його учасників через коливання у розмірі трансакційних витрат (неоінституціональна школа). Так, К.Макконелл та С.Брю розглядають ринок як інститут, що зводить продавців та покупців [13, с.61]. О.Уільямсон, як економічний інститут розглядає ринок поряд з фірмами і контракціями [14, с.48];

- як місця, де здійснюється масова купівля-продаж товарами (сучасні західні дослідники).

На нашу думку, підхід інституціональної школи є найбільш об'єктивним, адже передбачаючи взаємодію економічних суб'єктів при товарообмінному процесі, визначає роль ринкових інститутів при їх регулюванні. Досконалі ринкові інститути виступають у формі певних помічників для налагодження взаємодії цих суб'єктів, чим і сприяють зменшенню трансакційних витрат.

Особливостями розгляду ринку на основі інституціонального підходу є виокремлення та систематизація інститутів, що здійснюють певні функції у ринковому середовищі. До таких інститутів слід віднести інститути: власності, обміну, споживання, посередництва, конкуренції, ціноутворення, інші. У сукупності система цих інститутів дозволяє забезпечити функціонування такої структури як ринок.

Розглядаючи ринок, що обмежений певними просторово-економічними параметрами, будемо вести мову про регіональний ринок, як частину внутрішнього ринку національної економіки, що об'єднує галузеві ринки товарів і послуг, на які є попит у даному регіоні. Виникнення такого ринку зумовлене певними сприятливими факторами для розвитку того чи іншого виду діяльності.

Розглядаючи регіональний ринок через призму розвитку медичного страхування, під регіональним ринком медичного туризму будемо розуміти систему соціально-економічних організацій, інститутів, інституцій регіону, що сприяють створенню та забезпечують розвиток медичного страхування, як потенційного джерела сталого розвитку регіону за рахунок забезпечення соціальних гарантій населенню у сфері охорони здоров'я та примноження людського капіталу.

Соціально-економічними організаціями медичного страхування регіону є безпосередньо його юридичні та фізичні особи різних форм власності, предметом діяльності яких є організація медичного страхування. Соціально-економічними інститутами є перш за все органи влади та місцевого самоврядування, функціями яких є сприяння розвитку та контроль за діяльністю організацій медичного страхування у регіоні. Соціально-економічними інституціями є система норм і правил, що регламентують функціонування та розвиток медичного страхування у регіоні. Кожен з них виконує певну функцію щодо функціонування та розвитку регіонального ринку медичного страхування.

**Висновки.** Отже, розвиток регіональних ринків медичного страхування є потенційним сектором економіки України, здатним акумулювати значний соціальний та економічний ефект та забезпечити інтеграцію України у європейські та світові глобалізаційні і гуманізаційні процеси. Тому подальше дослідження питань формування та розвитку регіональних ринків медичного страхування в Україні повинне спрямовуватись у виокремлення регіональних осередків медичного страхування та передбачати розробки з забезпечення конкурентоспроможності такого ринку.

#### Список використаних джерел:

1. Устінов О.В. Актуальні проблеми здоров'я та охорони здоров'я у III тисячолітті// Український медичний часопис // № 3 (95) – V/VI 2013. -Електронний ресурс. Режим доступу: [http://www.umj.com.ua/article/59340/aktualni-problemi-zdorov-ya-ta-oxoroni-zdorov-ya-u-iii-tisyacholititi]
2. Конституція України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 30, ст. 141.
3. <http://old.minjust.gov.ua/29268>

4. Статистичний збірник: «Бюджет України 2014». Електронний ресурс. Режим доступу: [file:///D:/Downloads/Budget%20of%20Ukraine%202014%20(mfugovua)%20(1).pdf]
5. – С.44–55.
6. Макконелл К., Брю С. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: в 2-х томах. Т. 1. – М., 1992.
7. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая контрактация» / О.И. Уильямсон // Научное редактирование и вступительная статья к. э. н. В.С. Катькало; пер. с англ. – СПб.: Лениздат; SEV Press, 1996. – 702 с.

УДК 336:004.896(07)

Вахович І. М., д.е.н., професор

Пиріг С. О., к.е.н., доцент

Нужна О. А. к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

### **ІНФОРМАТИЗАЦІЯ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК КАПІТАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ**

У статті розглянуто стан інформатизації в Україні. Вплив інформатизації на соціально-економічний розвиток та капіталізації економіки регіонів України.

**Ключові слова:** інформатизація, капіталізація, інформація, інформаційно-комунікаційні технології, капітал, телекомунікаційні послуги, доходи.

Vakhovych I., Pyrih S., Nuzhna O.

### **INFORMATIZATION AS AN IMPORTANT FACTOR CAPITALIZATION UKRAINE ECONOMY REGIONS**

The article examines the state of information in Ukraine. The impact of information on the socio-economic development and capitalization of the regional economy of Ukraine.

**Keywords:** informatization, capitalization, information, information and communication technology, capital, telecommunications services revenues.

Вахович І.М., Пыриг С.А., Нужная О.А.

### **ИНФОРМАТИЗАЦИЯ КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР КАПИТАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ**

В статье рассмотрено состояние информатизации в Украине. Влияние на социально-экономическое развитие и капитализации экономики регионов Украины.

**Ключевые слова:** информатизация, капитализация, информация, информационно-коммуникационные технологии, капитал, телекоммуникационные услуги, доходы.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Фундаментом нових якісних змін у світі є процес «інформатизації», що не залишив жодну із сфер соціальної активності: від повсякденного життя до міжнародних відносин, від сфер дозвілля до виробничих відносин. Інтенсивна інформатизація більшості сфер людського життя та діяльності є сьогодні одним з визначальних глобальних чинників не тільки для подальшого соціально-економічного та інтелектуально-духовного розвитку людства, але й капіталізації економіки регіонів України.

Капіталізація регіону це процес зростання вартості матеріальних і нематеріальних ресурсів регіону, що знаходяться на його території і що беруть участь у відтворювальних процесах в усіх сферах економіки враховуючи ефективність їх використання.

Сьогодні цінність бізнесу визначається його інтелектуальними та інформаційними ресурсами, і саме значна частина активів компаній має нематеріальний характер.



Експертні дослідження у країнах Європи засвідчили, що підприємства, які лише частково використовують інтелектуальний капітал, отримують у середньому 14% можливого прибутку, підприємства, що застосовують його активніше – 39%, а фірми, які інтелектуальний капітал вважають базою для розвитку – 61%. Тому, дослідження інформатизації як чинника капіталізації економіки регіонів сьогодні є актуальним.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Проблема капіталізації та її вплив на стійкість і надійність усіх сфер економіки досліджується як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями. Варто виділити праці І. Булеєва,

Н. Брюховецької, В. Гейця, А. Гриценка, М. Козоріз, І. Бриля та ін. Питання інформатизації соціально-економічного розвитку було розглянуто такими науковцями: Л.С. Винариком,

А.Н. Щедриним, М. В. Макаровою, Н.Ф. Васильєвою, О.Ю. Чубуковою та ін. Оскільки інформатизація є одним з вирішальних факторів соціально-економічного розвитку, то особливості використання інформаційних технологій в економічній сфері повинно бути в центрі уваги сучасних науковців, а високий рівень актуальності теми зумовлює необхідність її подальшого дослідження.

**Цілі статті.** Зважаючи на вище сказане, метою даної статті є аналіз розвитку інформатизації як важливого чинника соціально-економічного розвитку та капіталізації економіки регіонів України.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** У сучасній економічній науці капітал розглядається як абстрактна продуктивна сила, як джерело відсотка. Це означає визнання того факту, що який завгодно елемент багатства, що приносить його власникові регулярний дохід впродовж тривалого часу, можна розглядати як капітал. Капітал – це будь-які блага, ресурси, або накопичені результати праці, які використовуються в господарській діяльності з метою створення додаткової вартості, тобто отримання доходу. Застосовуючи інтегральне визначення щодо регіонального капіталу, можна сказати, що капітал регіону – це вартість активів регіону, які залучені у виробництво і функціонують як джерело створення доданої вартості та здатні приносити дохід.

Таким чином, за своєю суттю капітал є вартістю, яка приносить додаткову вартість. Капіталом може стати будь-який актив, що підлягає оцінці, здатний входити в ринковий обіг і використовуватися для примноження вартості. Перетворення регіональних активів у капітал відбувається тоді, коли ці активи мають цінність для людини, є чиеюсь власністю та включаються в ринковий обіг як елемент виробництва товарів.

Поняття «капіталізація» не нове, проте однозначного визначення даної категорії на сьогодні в Україні не склалося. Немає чіткого розмежування понять відносно капіталізації в різних сферах економіки. Це пов'язане з тим, що дослідження капіталізації здійснюються в рамках різних наукових напрямів та з різних позицій.

Все більшої значущості в контексті капіталізації набувають неречові чинники виробництва (нематеріальні активи). Нематеріальні активи можна розглядати, як економічну категорію, яка враховує знання, досвід, потенційні можливості, зацікавленість і гнучкість працівників та керівництва; системи і бази даних; рівень технічного та технологічного оснащення; лояльність клієнтів; наявність патентів та брендів й інші активи, які не відображені у бухгалтерському обліку, однак є ключовими факторами ефективного економічного розвитку підприємств та регіонів [1].

Нематеріальні активи підприємств України недооцінені і не використовуються належним чином у господарській діяльності, що необхідно виправляти, так як роль нематеріальних активів, до числа яких відносяться інформація, інформатизація та нові інформаційні технології, у визначенні реального рівня капіталізації підприємств відіграє дуже важливу роль у плані їх інноваційного розвитку.

У 70-х роках голова американської програми з формування політики в сфері інформатизації, професор Гарвардського університету А. Остінгер (Кембрідж, шт. Массачусетс) розпочав роботу з розробки програми формування політики в області інформаційних ресурсів. Він писав, що «настає час, коли інформація стає таким же основним ресурсом, як матеріали і енергія, тому по відношенню до цього ресурсу повинні бути сформульовані ті ж критичні питання: хто ним володіє, хто в ньому зацікавлений, наскільки він доступний і чи можливе його комерційне використання» [2].

Згідно із Законом України «Про національну програму інформатизації», «інформатизація – сукупність взаємопов'язаних організаційних, правових, політичних, соціально-економічних, науково-технічних, виробничих процесів, що спрямовані на створення умов для задоволення інформаційних потреб громадян та суспільства на основі створення, розвитку і використання інформаційних систем, мереж, ресурсів та інформаційних технологій, які побудовані на основі застосування сучасної обчислювальної та комунікаційної техніки» [3].

Інформатизація – це не стільки кількість комп'ютерної техніки і нових інформаційних технологій (ІТ), скільки ступінь їх проникнення до соціальної та економічної сфери діяльності суспільства. Згідно обстеження щодо використання інформаційно-комунікаційних технологій у 2015 році у своїй роботі користувалися комп'ютерами 95,2% підприємств України, що більше на 1,8% за 2014 рік – 93,4% та мали доступ до мережі Інтернет – 93,3%, що більше на 2,3% , як у 2014 році – 91%, (рис. 1).

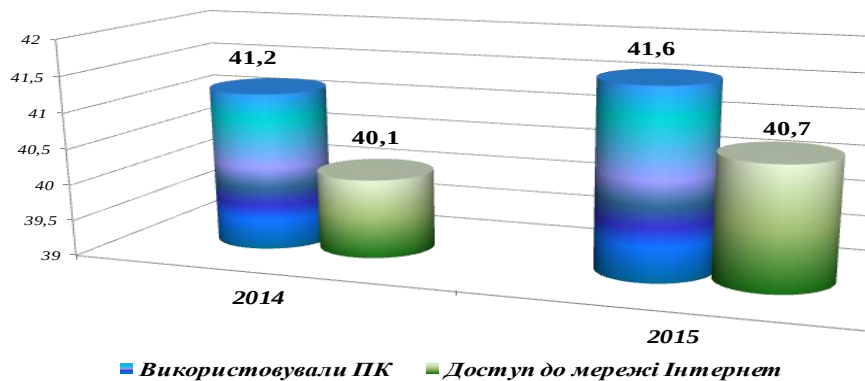


Рис. 1. Динаміка кількості підприємств, які використовували інформаційно-комунікаційні технології, тис. од.

Найвищий рівень комп'ютеризації показали підприємства, що здійснювали діяльність з надання інформаційних та телекомунікаційних послуг – 96,6%, постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (96,5%), професійна, наукова та технічна діяльності (96,3%). Найменший рівень спостерігався у сфері діяльності з тимчасового розміщення і організації харчування (87,6%). Слід зазначити, що на підприємствах таких видів економічної діяльності, як інформація та телекомунікації, переробна промисловість; оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів; фінансова та страхова діяльність, забезпеченість працівників персональними комп'ютерами перевищувала 100%. Найбільша частка таких підприємств у розрізі регіонів в Україні припадає на м. Київ, Дніпропетровську, Харківську, Львівську та Одеську області. Із загальної кількості підприємств, що використовували мережу Інтернет у 2015 році – 67,5% застосовували широкосмуговий доступ, у 2014 році – 65,9%.

За даними Держстату України за 2015 рік обсяг оптового товарообороту підприємств за видом економічної діяльності «Оптова торгівля комп'ютерами, периферійним устаткуванням і програмним забезпеченням» склав 33,09 млрд грн (2,7%

від загального оптового товарообороту), що на 112,7% більше ніж за 2014 рік. При цьому обсяг роздрібного товарообороту підприємств за видом економічної діяльності «Роздрібна торгівля комп'ютерами, периферійним устаткуванням і програмним забезпеченням в спеціалізованих магазинах» склав 0,85 млрд грн (0,2% від загального роздрібного товарообороту), що на 46,6% більше ніж за 2014 рік [4].

Доходи від реалізації телекомунікаційних, поштових та кур'єрських послуг у 2015 році склали 55,9 млрд грн, що більше ніж у 2014 році на 6,6% (рис. 2). Динаміка доходів пошти та зв'язку за останні 15 років показує тенденцію до зростання, що є позитивним показником капіталізації, як підприємств, так і економіки регіонів України в цілому.

На рис. 3 представлена динаміка доходів підприємств від реалізації послуг пошти та зв'язку за регіонами у 2015 році. Лідерами в наданні послуг у розрізі регіонів України є м. Київ – 17062,7 млн грн, Одеська, Донецька, Харківська, Дніпропетровська, Львівська та Київська області.

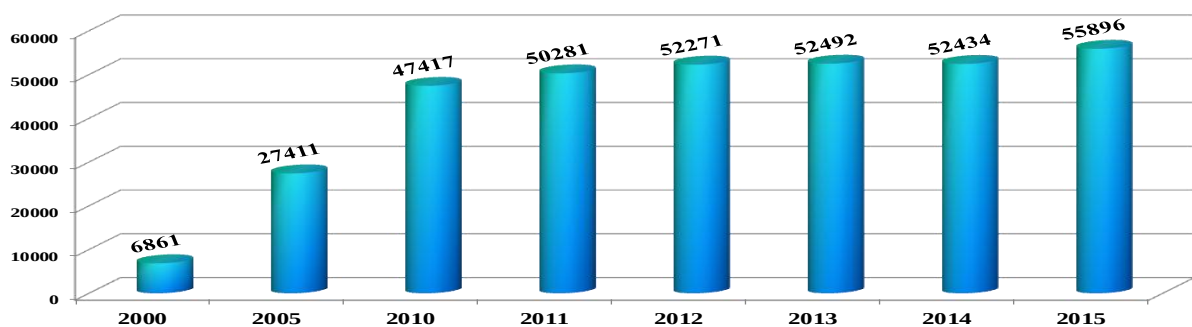


Рис. 2. Динаміка доходів підприємств від надання послуг пошти та зв'язку, млн.грн.

Основними сегментами на ринку телекомунікаційних послуг залишаються мобільний зв'язок, телефонний фіксований зв'язок та послуги Інтернет, спільна частка яких у загальних доходах від надання телекомунікаційних послуг за підсумками 2015 року складає 87% (рис. 4).

Серед них 60% зайняв мобільний зв'язок з показником 33,2 млрд грн.

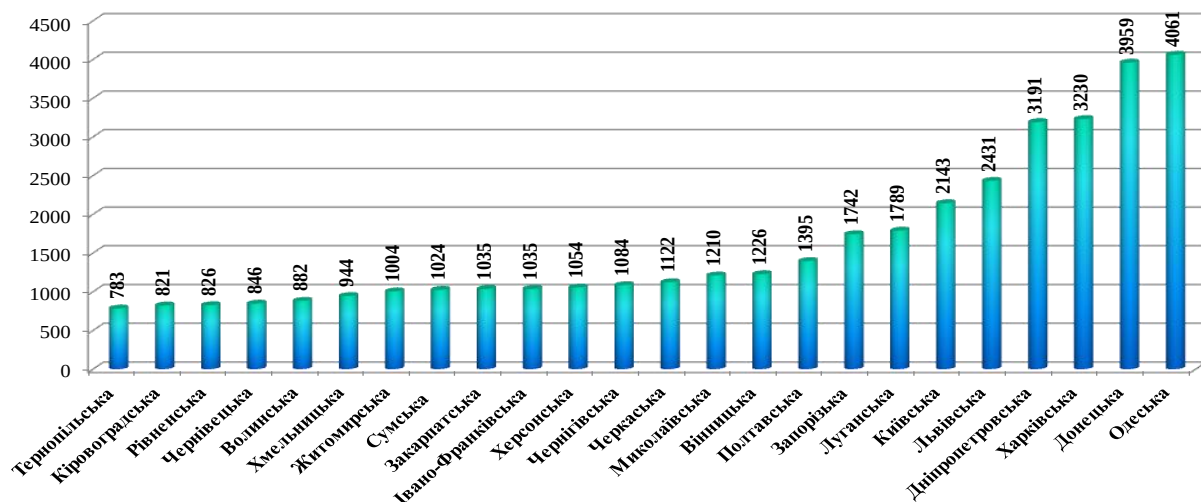


Рис. 3. Доходи підприємств від реалізації послуг пошти та зв'язку за регіонами у 2015 році, млн.грн.

Протягом останніх трьох років телеком-ринок України в середньому зростає на 4,5%. За підрахунками Національної комісії з питань регулювання зв'язку (НКРЗ), п'ять найбільших телеком-компаній забезпечили 76,4% доходів всієї галузі. На першому місці Київстар (34,1 млрд грн), далі йдуть Vodafone Україна (22,8 млрд грн), Укртелеком (14,1 млрд грн), lifecell (10,4 млрд грн) і Воля (2,6 млрд грн) [5].

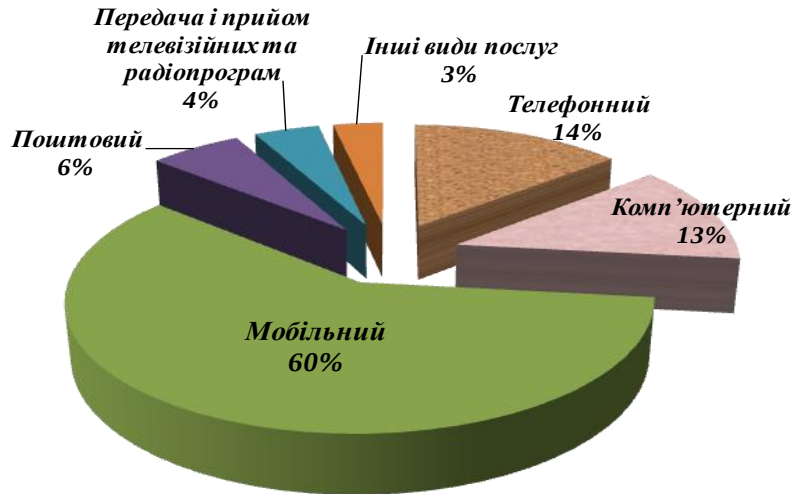


Рис. 4. Розподіл доходів підприємств від реалізації послуг пошти та зв'язку у 2015 році

За 2015 рік обсяг продажу товарів через мережу Інтернет підприємствами роздрібної торгівлі склав 2,59 млрд. грн. або 0,5% від усього роздрібного товарообороту, що на 6,6% більше за 2014 рік.

Найбільша частка продажу товарів через мережу Інтернет у розрізі регіонів в Україні припадає на м. Київ і становить 1,62 млрд грн, або 62,5% від загального продажу товарів через мережу Інтернет.

Однією з умов конкурентоспроможності в світовій економіці є швидкий розвиток сфери ІТ. У ВВП найбільш розвинених країн частка ІТ давно становить не менше 8%. Сектор ІТ сьогодні є одним з лідерів капіталізації світової економіки. Темпи розвитку ІТ в кілька разів перевищують середні показники зростання української економіки. З кожним роком частка сфери ІТ зростає, але її темпи зростання досить не значні (рис. 5).

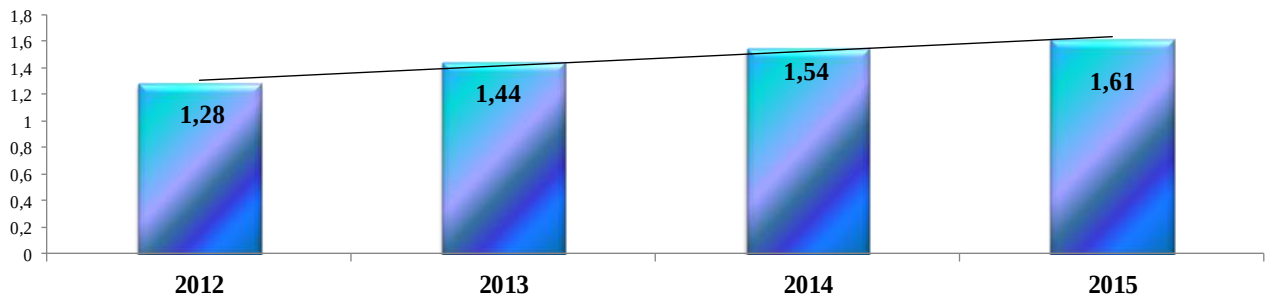


Рис. 5. Динаміка частки ІТ сфери у ВВП, %

Важливим фактором, що стимулює розвиток ІТ в регіонах, є державна політика інформатизації України, а саме виконання Національної програми інформатизації та ефективний механізм її реалізації в регіонах.

На даний момент ІТ-сфера є найрозвинутішим та найбільшим за обсягом сегментом інноваційної економіки України, що стабільно демонструє позитивну динаміку та перспективи зростання. За оцінками Світового Банку, міжнародних

консалтингових компаній та вітчизняної ІТ-спільноти, протягом останніх 4-5 років щорічне зростання галузі в середньому складає не менше 25%, причому одностайно прогнозується збереження таких показників як мінімум у короткостроковій перспективі. Найвища динаміка зростання спостерігається передусім у двох секторах – продаж ІТ-продукції на внутрішньому ринку й ІТ-аутсорсинг (розробка та продаж програмного забезпечення і надання ІТ-послуг). При цьому експорт продукції ІТ-аутсорсингового сектору, обсяг якого складає більше половини всього ринку галузі, лише протягом 2011-2013 років зріс з 1 до 3-3,2 млрд дол. На даний момент це один із ключових напрямів національного експорту (5 місце за обсягом) з потенціалом виходу на провідну позицію в Україні до 2025 року. Більше того, ІТ-сфера є нині однією з найбільш інвестиційно привабливих галузей української економіки. На думку міжнародних експертів, за сприятливого розвитку подій її потенціал дозволить Україні до 2017 року вийти на шосте місце у світі за обсягами ІТ-експорту. Деякі фахівці навіть називають ІТ-сферу майбутнім локомотивом української економіки [6].

**Висновки.** На державному рівні важлива інформація є стратегічним ресурсом, а інформатизація (розробка та впровадження засобів обчислювальної техніки, комп'ютерів, програмного забезпечення і технологій) – прибутковою сферою діяльності, обсяги фінансових потоків якої у світі досягають обсягів нафтового бізнесу. І, як показує досвід інших країн, інформатизація сприяє забезпеченню національних інтересів, поліпшенню керованості економікою, розвитку наукомістких виробництв та високих технологій, зростанню продуктивності праці, вдосконаленню соціально-економічних відносин, збагаченню духовного життя та подальшій демократизації суспільства.

Основними факторами, що стримують розвиток регіональної інформатизації є низький рівень проникнення комп'ютерів; все ще наявні регіональні диспропорції у розвитку інформаційно-телекомунікаційної інфраструктури; недостатнє фінансове забезпечення; недостатнє кадрове забезпечення та рівень кваліфікації; недостатній рівень наукової підтримки; недостатнє розуміння керівниками місцевих органів влади значення інформатизації; недостатній рівень державної підтримки регіональної інформатизації. Тому, для підвищення рівня інформатизації необхідно більш ефективно координувати діяльність органів державної та місцевих органів влади, забезпечити належне фінансування Національної програми інформатизації, сприяти залученню інвестицій до сфери інформатизації, і більш активно пропагувати значення інформатизації, як важливого чинника стійкого, стабільного розвитку економіки. Від успішного розвитку регіонів прямо залежить економічне зростання країни, а значить – і рівень добробуту всіх її громадян.

#### Список використаних джерел:

- 1.Іванченко Н.О. Механізм управління нематеріальними активами на підприємствах легкої промисловості: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / Н.О. Іванченко ; Київ. нац. ун-т технологій та дизайну. – К., 2007.– 20 с.
- 2.Громов Г.Р. Информационные ресурсы. Очерки информационной технологии / Г.Р. Громов. – М.: ИнфоАрт, 1992–1993. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.wdigest.ru/cd-rom/ocherki/information\\_resources.htm](http://www.wdigest.ru/cd-rom/ocherki/information_resources.htm)
- 3.Закон України «Про національну програму інформатизації» // ВВР. – 1998. – № 27-28. – Ст. 181.
- 4.Державний комітет статистики України. [Електр. ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- 5.Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації / Сфера інформатизації. [Електр. ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://nkrzi.gov.ua/>
- 6.Exploring Ukraine – IT-Outsourcing Report 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bughuntress.com/files1/Exploring-Ukraine-IT-Outsourcing-Industry-2012.pdf>



УДК 334.55

Влащенко Н.М., к.е.н., доцент

Харківський національний університет міського господарства ім. О. М. Бекетова

## **БРЕНДИНГ ТА ПРОСУВАННЯ ТУРИСТСЬКОЇ ДЕСТИНАЦІЇ НА ОСНОВІ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА**

Стаття присвячена дослідженню питань формування бренду та просуванню туристської дестинації на основі транскордонного співробітництва на прикладі Львівського регіону. Сформульовано завдання підприємницького сектору з оцінкою їх змісту і ролі у просуванні туристської дестинації. Розроблено структурну модель формування бренду та просування туристської дестинації. Визначено основні форми реалізації транскордонного співробітництва як основи просування туристської дестинації. Запропоновано заходи щодо забезпечення сталого розвитку прикордонних регіонів.

**Ключові слова:** брендинг, туристська дестинація, транскордонне співробітництво, просування.

Vlashchenko N.

## **BRANDING AND PROMOTION OF TOURISM DESTINATIONS BASED ON THE CROSS-BORDER COOPERATION**

The article investigates the issues of formation brand and promotion of tourist destinations on the basis cross-border cooperation on the example Lviv region. In the article were formulated problems of the business sector with the evaluation of their content and role in the promotion of tourist destinations. Developed by the structural model of the brand and promotion tourism destinations. Defined the basic form of the realization cross-border cooperation as a basis for the promotion of tourist destinations. Suggested the measures for the sustainable development of border regions.

**Keywords:** branding, tourism destination, cross-border cooperation, promotion.

Влащенко Н.Н.

## **БРЕНДИНГ И ПРОДВИЖЕНИЕ ТУРИСТСКОЙ ДЕСТИНАЦИИ НА ОСНОВЕ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА**

Статья посвящена исследованию вопросов формирования бренда и продвижению туристской дестинации на основе трансграничного сотрудничества на примере Львовского региона. Сформулированы задачи предпринимательского сектора с оценкой их содержания и роли в продвижении туристской дестинации. Разработана структурная модель формирования бренда и продвижения туристской дестинации. Определены основные формы реализации трансграничного сотрудничества как основы продвижения туристской дестинации. Предложены мероприятия по обеспечению устойчивого развития приграничных регионов.

**Ключевые слова:** брендинг, туристская дестинации, трансграничное сотрудничество, продвижение.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Одним із результатів активного розвитку туризму в світі стала зростаюча кількість доступних для туристів дестинацій. Це, у свою чергу, призвело до зменшення індивідуальності окремих місць відпочинку та посилення конкуренції між ними. Саме тому необхідною умовою виживання дестинацій на світовому ринку стала потужна маркетингова діяльність.

Туристська дестинація, як самостійний об'єкт атракції, передбачає уточнення всього комплексу маркетингових комунікацій, який зазвичай використовується в процесі створення бренду та його просування – того набору змінних чинників маркетингу (структурних елементів; засобів; інструментів; характеристик; керованих параметрів маркетингу), які забезпечать зв'язок між органами муніципальної влади та споживачами (населенням, бізнесом, відвідувачами). Особливої актуальності створення брендів туристських дестинацій та їх просування набуває в умовах вибору Україною європейського вектору розвитку, який має своє відображення в транскордонному співробітництві з країнами-сусідами.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Проблемами формування бренду території (міста, регіону, країни), особливостям її просування присвячені дослідження зарубіжних та вітчизняних вчених і практиків (С. Анхольта [1], Д. Візгалова [2], В. Є. Єрмаченка, Дехтяр Н. А. [5], О. І. Соскіна [7–8]). Серед науковців, які вивчали діяльність туристських DESTINAЦІЙ, слід зазначити праці науковців В. Альтхофа [10], А. І. Головчан [3], С. Каспара [11], О. О. Любіцева [6] Т. І. Ткаченко [9].

Однак перша група науковців переважно приділяє увагу дослідженню брендингу території як адміністративно-територіального утворення, зміщаючи акцент на вивчення інвестиційних ресурсів, ділової активності, демографічної ситуації і, як наслідок, кваліфікації робочої сили певної території.

Друга група науковців робить акцент на визначенні територіальних меж туристських DESTINAЦІЙ, особливостей розробки та реалізації управлінських механізмів розвитку цих територіальних утворень.

Однак, зазначені науковці як з першої, так і з другої групи не приділяли увагу процесу створення бренду та просуванню туристських DESTINAЦІЙ, як інструменту конкурентної боротьби з урахуванням переваг транскордонного співробітництва, а розробки з цього питання переважно мали загальнотеоретичні висновки.

**Цілі роботи.** Метою статті є розробка науково-практичних рекомендацій щодо створення механізму брендингу та просування туристської DESTINAЦІЇ з урахуванням розвитку транскордонного співробітництва.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Істотним завданням розвитку співробітництва між Львівським регіоном та іншими державами, зокрема, Польщею, є формування на міжнародному рівні бренду Львівського регіону і держави в цілому. У даному напрямі формується ланцюжок вищого стратегічного значення, ніж просто просування туристської DESTINAЦІЇ, а саме: нова матеріально-технічна база – сучасна курортна індустрія – здоров'я і високі соціальні нормативи населення – високий імідж і конкурентоспроможність держави.

Також важливе значення має інтерпретація змістовного теоретичного підходу до бізнес-завдань просування туристської DESTINAЦІЇ. Аналізуючи ситуацію, відзначимо, що при всій важливості та пріоритетності соціального-економічного зростання регіонів України, в сучасному ринковому середовищі вони змушені перебудовуватися. Їх завдання – перехід до економічної діяльності, орієнтованої на самоокупність і саморозвиток. Тому просування туристської DESTINAЦІЇ можна визначити як бізнес-завдання з пріоритетом підприємницької ініціативи. Дослідження показують, що підприємництво і бізнес в рівній мірі затребувані в туристських DESTINAЦІЯХ і цією затребуваністю підприємства можуть і мають скористатися.

Звернемося до завдань підприємницького сектору із спробою оцінити їх зміст і роль у просуванні туристської DESTINAЦІЇ. Незважаючи на те, що сектор підприємницького пошуку обмежений основною місією туристської DESTINAЦІЇ – просуванням туристських послуг, спектр варіантів і набір інструментарію активізації підприємництва, який переходить в організацію бізнесу, практично безмежний. Завдання наукової логіки запровадження інновацій вимагає виділення головних елементів проблеми і їх системного уявлення.

Структурна модель формування маркетинг-менеджменту і нової стратегії просування туристської DESTINAЦІЇ подано на рис. 1.

На рис. 1 головна складова переходу туристської DESTINAЦІЇ на нову економічну модель діяльності бере свій початок у блоці, який автор визначає як «Інноваційний потенціал». Далі в процесі реформування включаються активаційні механізми, економічне проектування, бізнес-стратегія і, зрештою, процес просування туристської DESTINAЦІЇ закінчується формуванням іміджу території через організацію івент-заходів (розвитку подієвого туризму), реалізацію бізнес-проектів, залучення інвесторів.

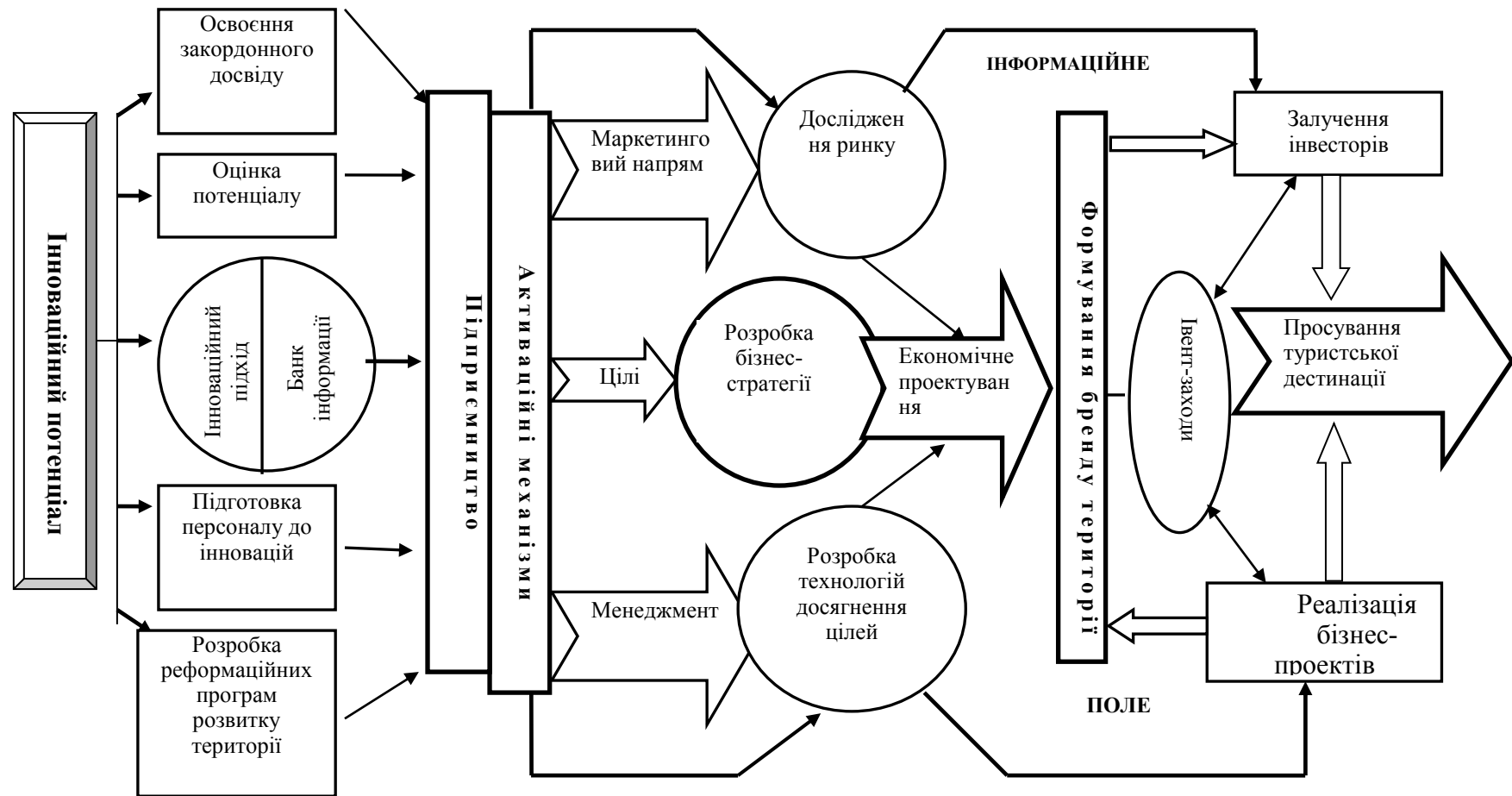


Рис. 1. Структурна модель формування бренду та просування туристської дестинації

Останні два заходи мають реалізовуватися на основі міжнародної співпраці, а саме транскордонного співробітництва між Львівським регіоном та Польщею.

Системно доповнюють трансформаційні зміни заходи щодо оцінки власного потенціалу і регіонального ринку, розвиток функцій маркетинг-менеджменту, освоєння нових управлінських технологій і впровадження організаційного механізму реалізації бізнес-проектів. У практиці вітчизняних туристських регіонів на даний момент можна налічити десятки запроваджених локальних проектів інноваційного характеру, в тому числі в рамках транскордонного співробітництва.

Про важливість розвитку туризму в прикордонних регіонах йдеться у Державній стратегії регіонального розвитку України на період до 2015 року і Національній стратегії регіонального розвитку Польщі на період 2007 – 2013 роки.

Львівський регіон як основна територіальна одиниця був учасником двох програм, а саме: Програма сусідства: «Угорщина-Словаччина-Румунія-Україна», «Польща-Беларусь-Україна». Згідно з Індикативною програмою, 2007 – 2013 роки визначені бюджетними роками впровадження Програм сусідства. Бюджет програми сусідства «Угорщина-Словаччина-Румунія-Україна» становить 68 млн. євро, «Польща-Беларусь-Україна» відповідно – 202 млн. євро [4].

Економічний і соціологічний аналіз розвитку туристської дестинації Львівщини показує, що на цих підприємствах туристичної власний бізнес-ресурс системно не оцінений і не організований як ефективний напрям для просування. Для активації цього процесу автором розроблено і запропоновано рекомендації, основу яких складають такі напрями та інноваційні особливості.

1. Першим завданням активізації системи просування туристської дестинації є ґрунтовний аналіз й оцінка власних ресурсів і можливостей, а саме: економічного потенціалу, ресурсної бази, інноваційної орієнтації, рівня фінансової стійкості, можливості інвестиційної підтримки, потенціал рекреаційних засобів і програм.

2. Другий аспект оцінки – аналіз ринкової ситуації (нормативних документів, конкуренції, цінових коливань, реальних і потенційних клієнтів) і більш комплексно – аналіз зовнішніх умов (цінності географічного розташування, унікальності клімату та інших природних умов, транспортного сполучення, управлінських і ділових контактів у зовнішньому середовищі та ін.). Практично увесь цей комплекс завдань оцінки потенціалу підприємств, поведінки конкурентів і особливостей зовнішнього середовища відноситься до двох функцій і маркетингового аналізу і стратегічного менеджменту. Ці функції для підприємств, що входять до складу туристської дестинації є досить новими, але вони поступово знаходять свій розвиток.

3. На базі комплексного аналізу розробляється бізнес-стратегія як основоположний ескізний проект економічної політики, а на його основі – детальніші проекти і програми щодо просування туристської дестинації.

Для розуміння суті транскордонного співробітництва в галузі туризму автор визначає такі основні форми його реалізації, як: єврорегіони; міжрегіональні агломерації; транскордонні туристичні кластери; стратегії транскордонного співробітництва і міжрегіонального розвитку; двосторонні угоди, затверджені на загальнодержавному рівні; угоди, статuti та протоколи між органами місцевої державної влади; програми; проекти (рис. 2).

Серед партнерів обласної влади у сфері туризму активно виділяються такі громадські організації та державні інституції, як Асоціація туристичних підприємств області, обласний Центр розвитку сільського туризму, обласний осередок Федерації спортивного туризму, фундація регіональних туристичних ініціатив «Турєвроцентр», Спілка приватних виноградарів і виноробів Закарпаття та ін.

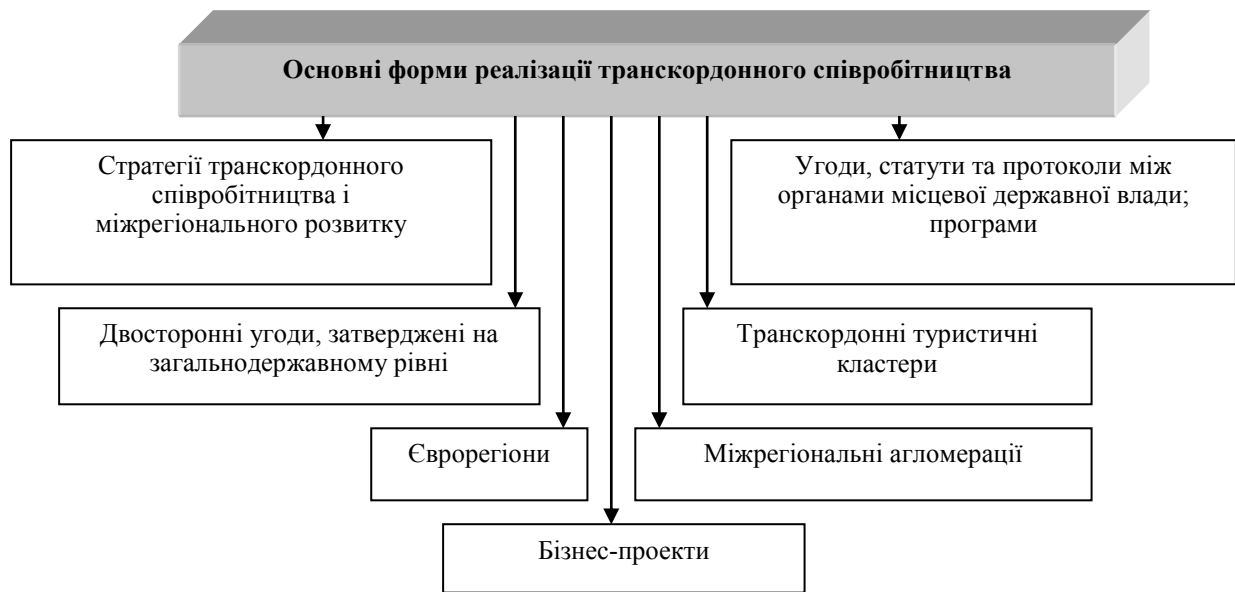


Рис. 2. Основні форми реалізації транскордонного співробітництва як основи просування туристської дестинації

Для забезпечення сталого розвитку прикордонних регіонів, беручи до уваги законодавчо закріплений курс України на євроінтеграцію, відзначаючи необхідність широкого залучення європейського досвіду в управлінні туризмом та поступового впровадження спільних стандартів якості у сфері туризму, маючи на меті сприяння гармонійному розвитку транскордонного туризму, покращенню рівня обслуговування туристів та просуванню транскордонного регіону як цілісної туристичної дестинації, автор пропонує наступні заходи:

- ініціювати створення спільної українсько-польської транскордонної туристичної комісії за участю представників органів регіональної влади, місцевих самоврядувань, місцевих туристичних асоціацій, неурядових організацій, малого і середнього бізнесу в сфері туризму для спільного розгляду і вирішення нагальних проблем розвитку транскордонного туризму на українсько-польському кордоні;
- пропонувати включити до порядку денного роботи спільної українсько-польської транскордонної туристичної комісії питання покращення роботи прикордонної та митної служб щодо пропуску організованих груп туристів, відкриття додаткових пунктів пропуску через кордон, зокрема відпрацювання можливості перетину кордону туристами на велосипедах;
- підтримати продовження роботи між прикордонними областями Угорщини, Словацької Республіки, Румунії, Республіки Польща та Закарпатською областю України щодо створення єдиної мережі туристично-інформаційних центрів;
- рекомендувати представникам туристичного бізнесу та громадських організацій, за підтримки органів місцевого самоврядування та інших регіональних владних структур, брати активну участь в спільних транскордонних туристичних заходах;
- продовжити роботу зі створення та просування спільних транскордонних туристичних продуктів на основі кращих туристичних атракцій прикордонних регіонів.

Вирішенню цих завдань має сприяти запровадження нових технологій розвитку туристських дестинацій, затвердження нормативно-правового забезпечення у сфері формування та функціонування туристських дестинацій та активація процесу реформ у сфері туризму і регіонального управління.

**Висновки.** Підводячи підсумки з проведеного дослідження, слід зазначити, що розробка механізму створення та просування бренду туристської дестинації є складним



та динамічним процесом, на який впливають зміни зовнішнього середовища, в першу чергу геополітична ситуація. За сучасних обставин саме європейська інтеграція задає вектор розвитку нашої держави, який необхідно використовувати і з точки зору розвитку туризму.

Незважаючи на різноманіття неофіційних – громадських і комерційних – веб-ресурсів, обласна державна адміністрація залишається ключовим провідником інформаційної політики регіону та інтегратором усіх інформаційних потоків. Саме на неї покладається функція формування та просування туристської дестинації та організація транскордонного співробітництва.

Отже, основними завданнями щодо формування бренду туристської дестинації та її просування в сучасних умовах автор вважає організацію співробітництва, при якому забезпечуватиметься партнерство міського самоврядування, бізнесу і держави з урахуванням дотримання інтересів кожного з учасників цього процесу.

#### Список використаних джерел:

1. Анхольт С. Брендинг: дорога к мировому рынку. – М. : КУДИЦ-ОБРАЗ, 2004. – 293 с.
2. Визгалов Д. Маркетинг города / Д. Визгалов. – М. : Фонд «Институт экономики города», 2008. – 110 с.
3. Головач А. І. Теоретико-методологічні підходи до визначення сутності туристичних дестинацій та управління ними / А. І. Головач // Торгівля і ринок України : зб. наук. праць. – 2009. – №27. – С. 157–161.
4. Гришко Р. О. Роль транскордонного співробітництва у розвитку українсько-польських відносин в галузі туризму / Р. О. Гришко // Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ; серія: Економіка, право, політологія, туризм: Зб. наук. ст. – К. : НАУ, 2011. – Вип. 2 (4). – С. 115–120.
5. Єрмаченко В. Є. Брендинг як елемент стратегії туристського розвитку міста Харкова / В. Є. Єрмаченко, Н. А. Дехтяр // Економічний форум: наук. журнал – Луцьк : ЛНТУ. – 2015. - № 3. – С.155 – 164.
6. Любіцева О. О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти) / О. О. Любіцева. – 2-е вид., перероб. та допов. – К. : Альтерпрес, 2003. – 436 с.
7. Соскин И. О. Роль брендинга городов в эпоху перемен / Под общей ред. О. И. Соскина. – К. : Институт трансформации общества, 2012. – 112 с.
8. Соскин О. І. Брендинг міст: досвід країн Вишеградської групи для України / За загальною ред. О. І. Соскіна. – К. : Вид-во «Інститут трансформації суспільства», 2011. – 80 с.
9. Ткаченко Т. І. Сталій розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія / Т. І. Ткаченко. – 2-ге вид., випр. та доп. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 463 с.
10. Althof W. Incoming-Tourism. Muenchen; Wien; Oldenbourg. – 1996, 231 p.
11. Kaspar S. Das Schweizerische Tourismuskonzept. – Bern, 1979, 324 p.

*Рецензент д.е.н., професор Писаревський І.М.*

УДК 332.133:339.3

Ковальська Л.Л., д.е.н., професор

Луцького національного технічного університету

### РОЗДРІБНА ТОРГОВЕЛЬНА МЕРЕЖА: ОЦІНКА РОЗВИТКУ ТА ПРОЕКТУВАННЯ ЇЇ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ

У статті проведено аналіз та оцінку розвитку роздрібної торговельної мережі регіонів держави. Проведено оцінку забезпеченості регіонів держави об'єктами роздрібної торгівлі, результативності її функціонування. Розроблено підхід до проектування логістичної системи роздрібної торговельної мережі. Визначено перспективну потребу регіонів держави у об'єктах роздрібної торгівлі.

**Ключові слова:** торгівля, роздрібна торгівля, торговельна мережа, регіон, оцінка, розвиток, об'єкти торгівлі, логістична система, проектування

### RETAIL TRADE NETWORK: EVALUATION OF DESIGN AND ITS LOGISTICS SYSTEMS

This article provides an analysis and assessment of retail network regions of the country. The estimation of regional security state objects retailers efficiency of its operation. The approach to the design of logistics systems retail network. The perspective needs of the region in state facilities retailers.

**Keywords:** trade, retail trade, retail chain, region, assessment, development, trade items, logistic system design

## РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВАЯ СЕТЬ: ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ И ПРОЕКТИРОВАНИЕ ЕЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

В статье проведен анализ и оценку развития розничной торговой сети регионов страны. Проведена оценка обеспеченности регионов страны объектами розничной торговли, результативности ее функционирования. Разработан подход к проектированию логистической системы розничной торговой сети. Определены перспективную потребность регионов страны в объектах розничной торговли.

**Ключевые слова:** торговля, розничная торговля, торговая сеть, регион, оценка, развитие, объекты торговли, логистическая система, проектирование

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** В сучасних умовах ринкової економіки особливого значення набувають питання забезпечення ефективного розвитку роздрібної торговельної мережі. Однією із необхідних умов підвищення ефективності функціонування об'єктів роздрібної торгівлі є досягнення збалансованості і відповідності її територіальної організації споживчим потребам населення та інтересам торговельних підприємств через проектування логістичної системи роздрібної торговельної мережі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми.** Проблема розвитку логістичних систем займалися такі вчені як Чудаков А., Лукінський В., Сергєєв В., Крикавський Є., Родніков А. та інші. Дослідженнями діяльності торговельної мережі займаються Бланк І.О., Платонов В.М., Голошубова Н.О., Апопій В.В., Бергер І.М. та багато інших. Однак, незважаючи на значні напрацювання в цій сфері, і досі залишаються невирішеними та дискусійними питання щодо проектування логістичної системи роздрібної торговельної мережі.

**Цілі статті.** Основною ціллю досліджень є розробка теоретико-методичних підходів до проектування логістичної системи роздрібної торговельної мережі України та її регіонів.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Проектування логістичної системи роздрібної торговельної мережі неможливе без комплексного аналітичного дослідження передумов та результатів її функціонування. Зокрема, важливим є вибір напрямів, методів, системи показників та індикаторів, що дозволяють дати кількісну оцінку динаміки та основних тенденцій розвитку роздрібної торговельної мережі України та її регіонів. Проведемо оцінку розвитку роздрібної торговельної мережі у регіональному розрізі. Проаналізуємо забезпеченість населення об'єктами роздрібної торгівлі регіонів України (таблиця 1).

Таблиця 1

Забезпеченість населення об'єктами роздрібної торгівлі [1]

| Регіон            | Об'єктами торгівлі<br>(магазинами,<br>кіосками,<br>автозаправними<br>станціями) |      | З них магазинами |      | Торговою площею магазинів, м <sup>2</sup> |      |                                 |
|-------------------|---------------------------------------------------------------------------------|------|------------------|------|-------------------------------------------|------|---------------------------------|
|                   | 2014                                                                            | 2013 | 2014             | 2013 | 2014                                      | 2013 | посідає<br>мо місце<br>у 2014р. |
| Україна           | 12                                                                              | 13   | 9                | 10   | 1806                                      | 2077 | х                               |
| Вінницька         | 12                                                                              | 13   | 10               | 10   | 1254                                      | 1434 | 20                              |
| Волинська         | 14                                                                              | 14   | 11               | 11   | 1531                                      | 1545 | 13                              |
| Дніпропетровська  | 11                                                                              | 12   | 9                | 9    | 2205                                      | 2388 | 4                               |
| Житомирська       | 13                                                                              | 14   | 11               | 12   | 1283                                      | 1464 | 19                              |
| Закарпатська      | 10                                                                              | 10   | 8                | 8    | 1411                                      | 1408 | 17                              |
| Запорізька        | 13                                                                              | 13   | 10               | 10   | 1779                                      | 2331 | 8                               |
| Івано-Франківська | 11                                                                              | 11   | 8                | 9    | 1219                                      | 1300 | 21                              |
| Київська          | 16                                                                              | 17   | 12               | 12   | 2438                                      | 2362 | 3                               |

|                |    |    |    |    |      |      |    |
|----------------|----|----|----|----|------|------|----|
|                |    |    |    |    |      |      |    |
| Кіровоградська | 15 | 15 | 12 | 12 | 1407 | 1555 | 18 |
| Львівська      | 15 | 15 | 12 | 11 | 1725 | 1715 | 10 |
| Миколаївська   | 12 | 12 | 8  | 8  | 1798 | 2018 | 7  |
| Одеська        | 13 | 13 | 10 | 10 | 2439 | 2657 | 2  |
| Полтавська     | 13 | 14 | 10 | 11 | 1665 | 1825 | 11 |
| Рівненська     | 13 | 13 | 10 | 11 | 1728 | 1700 | 9  |
| Сумська        | 11 | 12 | 9  | 10 | 1524 | 1512 | 15 |
| Тернопільська  | 10 | 10 | 8  | 8  | 1021 | 1091 | 23 |
| Харківська     | 13 | 13 | 8  | 8  | 2092 | 2125 | 5  |
| Херсонська     | 12 | 12 | 10 | 9  | 1960 | 1945 | 6  |
| Хмельницька    | 14 | 14 | 11 | 11 | 1631 | 1733 | 12 |
| Черкаська      | 13 | 13 | 9  | 10 | 1420 | 1624 | 16 |
| Чернівецька    | 10 | 10 | 7  | 8  | 1191 | 1281 | 22 |
| Чернігівська   | 14 | 15 | 11 | 12 | 1527 | 1725 | 14 |
| м. Київ        | 17 | 18 | 13 | 14 | 4784 | 5012 | 1  |

За даними таблиці бачимо, що перше місце по забезпеченості населення об'єктами роздрібною торгівлі та торговою площею магазинів посідає м. Київ, також лідирує Одеська область (2 місце), Київська (3 місце), Дніпропетровська (4 місце) та Харківська (5 місце). Проте є регіони, які малозабезпечені об'єктами роздрібною торгівлі. До таких відносимо Тернопільську, Чернівецьку, Вінницьку, Івано-Франківську області. Варто відзначити, що така ситуація негативно впливає на рівень задоволення потреб населення у товарах та торговельних послугах, що в свою чергу вимагає оптимізації товарних потоків через проектування логістичної системи роздрібною торговельною мережі.

На початку 2015 року на ринках налічувалося 732,7 тис. торгових місць, до яких уключені місця у критих ринках, павільйонах, на критих та відкритих столах, місця для продажу транспортних засобів на відкритих площадках, місця для торгівлі з транспортних засобів, лотки (намети), кіоски (контейнери) тощо. Порівняно з попереднім роком їхня кількість зменшилася на 8,8%. Найбільша частка торгових місць (63,2%) в Україні зосереджена на критих та відкритих столах, у кіосках (контейнерах). Серед ринків із продажу непродовольчих товарів половину складають речові ринки, їхня торгова площа становить 59,2% від торгової площі всіх непродовольчих ринків, а торгових місць – 69,6% від усіх торгових місць на непродовольчих ринках.

Будь-яка торговельна мережа складається з певної кількості торговельних об'єктів, без наявності яких фактично не можуть здійснюватися процеси роздрібною торгівлі – цими об'єктами виступають магазини, які утворюють мережу. Мережа роздрібною торгівлі підприємств по Україні наведена у таблиці 2.

Таблиця 2

## Мережа роздрібною торгівлі підприємств по Україні [1]

| Регіон            | Кількість магазинів, од |        |                          | Торгова площа магазинів, тис. м <sup>2</sup> |        |                         |
|-------------------|-------------------------|--------|--------------------------|----------------------------------------------|--------|-------------------------|
|                   | 2014р.                  | 2013р. | 2014 р.<br>у % до 2013р. | 2014р.                                       | 2013р. | 2014р.<br>у % до 2013р. |
| Україна           | 36435                   | 37377  | 90,0                     | 7241,1                                       | 7714,6 | 86,7                    |
| Вінницька         | 1548                    | 1692   | 91,5                     | 202,0                                        | 232,1  | 87,0                    |
| Волинська         | 1097                    | 1124   | 97,6                     | 159,7                                        | 160,9  | 99,3                    |
| Дніпропетровська  | 3050                    | 3106   | 98,2                     | 722,6                                        | 786,1  | 91,9                    |
| Житомирська       | 1360                    | 1458   | 93,3                     | 161,2                                        | 184,8  | 87,2                    |
| Закарпатська      | 957                     | 987    | 97,0                     | 177,7                                        | 177,0  | 100,4                   |
| Запорізька        | 1729                    | 1752   | 98,7                     | 314,2                                        | 413,9  | 75,9                    |
| Івано-Франківська | 1166                    | 1210   | 96,4                     | 168,5                                        | 179,6  | 93,8                    |
| Київська          | 2060                    | 2136   | 96,4                     | 421,5                                        | 407,5  | 103,4                   |
| Кіровоградська    | 1133                    | 1183   | 95,8                     | 137,9                                        | 153,6  | 89,8                    |
| Львівська         | 3018                    | 2899   | 104,1                    | 437,8                                        | 435,4  | 100,6                   |

|               |      |      |       |        |        |       |
|---------------|------|------|-------|--------|--------|-------|
|               |      |      |       |        |        |       |
| Миколаївська  | 952  | 986  | 96,6  | 209,4  | 235,8  | 88,8  |
| Одеська       | 2318 | 2321 | 99,9  | 584,5  | 636,8  | 91,8  |
| Полтавська    | 1510 | 1605 | 94,1  | 241,3  | 266,1  | 90,7  |
| Рівненська    | 1217 | 1231 | 98,9  | 200,7  | 197,0  | 101,8 |
| Сумська       | 1021 | 1090 | 93,7  | 171,2  | 171,4  | 99,9  |
| Тернопільська | 820  | 826  | 99,3  | 109,2  | 117,1  | 93,3  |
| Харківська    | 2317 | 2221 | 104,3 | 571,3  | 581,6  | 98,2  |
| Херсонська    | 1015 | 974  | 104,2 | 209,3  | 208,6  | 100,3 |
| Хмельницька   | 1427 | 1421 | 100,4 | 212,2  | 226,5  | 93,7  |
| Черкаська     | 1167 | 1273 | 91,7  | 177,7  | 204,6  | 86,9  |
| Чернівецька   | 666  | 688  | 96,8  | 108,4  | 116,4  | 93,2  |
| Чернігівська  | 1164 | 1311 | 88,8  | 161,2  | 184,0  | 87,6  |
| м. Київ       | 3723 | 3883 | 95,9  | 1381,6 | 1437,8 | 96,1  |

Аналізуючи мережу роздрібної торгівлі за кількістю об'єктів торгівлі, слід відмітити, що в основному їх кількість зменшилась у 2014 році порівняно з 2013 р. Найбільша кількість об'єктів торгівлі у 2014 була зосереджена у Дніпропетровській (3050 од.), Київській (2060 од.), Харківській (2317 од.), Львівській (3018 од.), Одеській (2318 од.) областях, та у м. Київ (3723 од.).

Отже, аналіз забезпеченості регіонів торговельними об'єктами показав, що за останні роки спостерігається тенденція до зниження кількості об'єктів роздрібної торгівлі, а також нестача торговельної площі, через що існує група регіонів, які потребують диверсифікації розвитку роздрібної торговельної мережі. Серед них такі області як Закарпатська (кількість магазинів знизилась до 957 од.), Миколаївська (952 од.), Тернопільська (820 од.) та Чернівецька (666 од.).

Аналіз результативності функціонування роздрібної торговельної мережі відображає роздрібний товарооборот підприємств та торговельної мережі як основні показники розвитку роздрібної торгівлі. Через показники товарообороту виражається суспільне визнання вартості та споживчої вартості частини суспільного продукту, який спрямований у сферу споживання, формування умов для стійкого економічного зростання підприємств роздрібної торгівлі, а також необхідний для задоволення потреб споживачів.

На наступному етапі представимо динаміку основних показників торгівлі на території України за 2010-2014 р.р. (таблиця 3).

Таблиця 3

Динаміка основних показників торгівлі на території України за 2010-2014 р.р. [1]

| Показники                                                                                                                               | Роки   |        |        |        |        |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
|                                                                                                                                         | 2010   | 2011   | 2012   | 2013   | 2014   |
| Обсяг роздрібного товарообороту підприємств (юридичних осіб), млн.грн.                                                                  | 280890 | 350059 | 405114 | 433081 | 438343 |
| У тому числі питома вага, у %                                                                                                           |        |        |        |        |        |
| - продовольчих товарів                                                                                                                  | 39,5   | 38,9   | 40,2   | 41,1   | 41,3   |
| - непродовольчих товарів                                                                                                                | 60,5   | 61,1   | 59,8   | 58,9   | 58,7   |
| Темпи зростання обсягів роздрібного товарообороту підприємств (юридичних осіб) до попереднього року, у порівнянних цінах, %             | 110,1  | 113,2  | 112,3  | 106,1  | 90,0   |
| Наявність об'єктів роздрібної торгівлі підприємств (юридичних осіб) на кінець року, тис.од.                                             | 64,8   | 64,2   | 62,2   | 59,8   | 49,7   |
| У тому числі:                                                                                                                           |        |        |        |        |        |
| - магазини                                                                                                                              | 48,0   | 48,4   | 47,2   | 45,5   | 38,7   |
| - кіоски та автозаправні станції                                                                                                        | 16,8   | 15,8   | 15,0   | 14,3   | 11,0   |
| Наявність об'єктів ресторанного господарства (ресторани, кафе, бари, їдальні тощо) підприємств (юридичних осіб) на кінець року, тис.од. | 23,4   | 22,9   | 21,6   | 20,6   | -      |
| Кількість ринків з продажу споживчих товарів на кінець року, од.                                                                        | 2758   | 2698   | 2647   | 2609   | 2177   |

За даними таблиці можемо побачити, що прослідковується динаміка зростання обсягу роздрібного товарообороту – у 2010 році він становив 280890 млн.грн., а в 2014 році – вже 438343 млн.грн. В свою чергу збільшується питома вага продовольчих товарів – у 2014 році зросла до 41,3%, тоді як у 2010 р. становила 39,5%.

Проте разом з тим, існує негативна тенденція до зменшення питомої ваги непродовольчих товарів – у 2014 р. склала 58,7%, що на 1,8% менше у порівнянні з 2010 роком. Разом з тим, спостерігається зниження кількості магазинів, кіосків, інших об'єктів роздрібної торгівлі. У таблиці 4 представлено роздрібний товарооборот підприємств та торгової мережі у розрізі сільської та міської місцевості за 2010-2014 р.р.

Таблиця 4

## Роздрібний товарооборот підприємств в Україні [1]

| Роки | Роздрібний товарооборот підприємств |                      |                        | Товарооборот торгової мережі |                      |                        | Товарооборот ресторанного господарства |                      |                        |
|------|-------------------------------------|----------------------|------------------------|------------------------------|----------------------|------------------------|----------------------------------------|----------------------|------------------------|
|      | усього                              | у міських поселеннях | у сільській місцевості | усього                       | у міських поселеннях | у сільській місцевості | усього                                 | у міських поселеннях | у сільській місцевості |
| 2010 | 280890                              | 256716               | 24174                  | 271381                       | 248034               | 23347                  | 9509                                   | 8682                 | 827                    |
| 2011 | 350059                              | 319774               | 30285                  | 338690                       | 309289               | 29401                  | 11369                                  | 10485                | 884                    |
| 2012 | 405114                              | 371798               | 33316                  | 392555                       | 360180               | 32375                  | 12559                                  | 11618                | 941                    |
| 2013 | 433081                              | 398052               | 35029                  | 420146                       | 386112               | 34034                  | 12935                                  | 11940                | 995                    |
| 2014 | 438343                              | 400664               | 37679                  | 427461                       | 390523               | 36938                  | 10882                                  | 10141                | 741                    |

Товарооборот торгової мережі за останні роки помітно зріс як у міських поселеннях, так і у сільській місцевості. У 2010 році роздрібний товарооборот підприємств становив 280890 тис. грн., а вже у 2014 році він збільшився майже вдвічі і становив 438343 тис. грн. Така ж ситуація спостерігається у товарообороті торгової мережі України – у 2010 році це показник становив 271381 тис. грн., у 2014 р. – 427461 тис. грн. В свою чергу товарооборот ресторанного господарства у 2010 році був рівний 9509 тис. грн., у 2014 році він збільшився і становив вже 10882 тис. грн.

На наступному етапі дослідження необхідно проаналізувати обсяги обороту роздрібної торгівлі окремо по регіонах України. Обсяги обороту роздрібної торгівлі за період 2010-2014 р.р. мають тенденцію до зростання. У 2010 році по Україні вони становили 529883,2 млн.грн, а у 2014 збільшились до 903534,5 млн.грн.

Зокрема, найбільші обсяги обороту спостерігаються у Дніпропетровській – у 2014 році сягали 80894,6 млн.грн., Одеській (61923,1 млн.грн.), Харківській (71640,3 млн.грн.), Київській (42492,3 млн.грн.) областях, і відповідно у м. Київ (125931,9 млн.грн.), найнижчий же обсяг обороту роздрібної торгівлі припадає на Кіровоградську (у 2014 році становив 17191,4 млн.грн.), Тернопільську (16895,6 млн.грн.) та Чернівецьку (14777 млн.грн.) області.

Роздрібний товарооборот підприємств на одну особу за регіонами відображено у таблиці 5.

Таблиця 5

## Роздрібний товарооборот підприємств на одну особу за регіонами (грн.) [16]

| Регіон            | 2010 | 2011 | 2012  | 2013  | 2014  |
|-------------------|------|------|-------|-------|-------|
| Україна           | 6123 | 7659 | 8885  | 9520  | 10194 |
| Вінницька         | 3447 | 4477 | 5104  | 5396  | 622   |
| Волинська         | 4542 | 5692 | 6883  | 7847  | 8883  |
| Дніпропетровська  | 7401 | 8985 | 10572 | 11436 | 13108 |
| Житомирська       | 3921 | 5147 | 5682  | 6253  | 7436  |
| Закарпатська      | 4797 | 5994 | 6155  | 6433  | 7744  |
| Запорізька        | 5942 | 7447 | 8943  | 9593  | 11111 |
| Івано-Франківська | 3520 | 4620 | 5140  | 5454  | 6583  |



|                |       |       |       |       |       |
|----------------|-------|-------|-------|-------|-------|
|                |       |       |       |       |       |
| Київська       | 7107  | 9503  | 12082 | 13072 | 14897 |
| Кіровоградська | 4369  | 5291  | 6220  | 6589  | 7752  |
| Львівська      | 5898  | 7150  | 7753  | 7787  | 9329  |
| Миколаївська   | 4800  | 6074  | 7073  | 7582  | 8482  |
| Одеська        | 7535  | 9548  | 11256 | 12064 | 13096 |
| Полтавська     | 4830  | 6114  | 7085  | 7422  | 8315  |
| Рівненська     | 3810  | 4808  | 5394  | 5758  | 7053  |
| Сумська        | 3365  | 4321  | 5065  | 5293  | 6252  |
| Тернопільська  | 3518  | 4346  | 4612  | 4693  | 5733  |
| Харківська     | 6806  | 8351  | 9440  | 10208 | 11723 |
| Херсонська     | 4711  | 5801  | 6750  | 7234  | 8593  |
| Хмельницька    | 3930  | 4945  | 5518  | 5709  | 6705  |
| Черкаська      | 4317  | 5539  | 6211  | 6661  | 7706  |
| Чернівецька    | 4558  | 5398  | 5602  | 5807  | 7172  |
| Чернігівська   | 3972  | 4997  | 5810  | 6334  | 7439  |
| м. Київ        | 19095 | 23527 | 26099 | 27903 | 30056 |

Отже, оцінка результативності функціонування роздрібної торговельної мережі показала, що в цілому показники товарообороту характеризуються відносним ростом. Найвищі показники роздрібного товарообороту спостерігаються у Дніпропетровській, Київській, Запорізькій, Одеській, Харківській областях та м. Київ. Так, проведені аналітичні дослідження засвідчили наявність значних регіональних асиметрій у рівнях забезпеченості населення регіонів об'єктами роздрібної торгівлі, неоднорідність її розвитку по території України, низький рівень результативності їх функціонування, неоптимальність протікання товарних потоків, розбалансованість їх структури, що вимагає розробки підходу до проектування логістичної системи роздрібної торговельної мережі.

Проектування логістичної системи роздрібної торговельної мережі передбачає реалізацію певної системи дій та заходів як інструменту підвищення ефективності її функціонування та національному та регіональному рівнях. У зв'язку із цим, розроблено підхід до проектування логістичної системи роздрібної торговельної мережі, під якою пропонується розуміти комплекс проектних заходів (робіт) щодо оптимального розміщення об'єктів роздрібної торгівлі по території регіонів держави з метою їх максимального наближення до споживачів та задоволення відповідних потреб (рис.1).

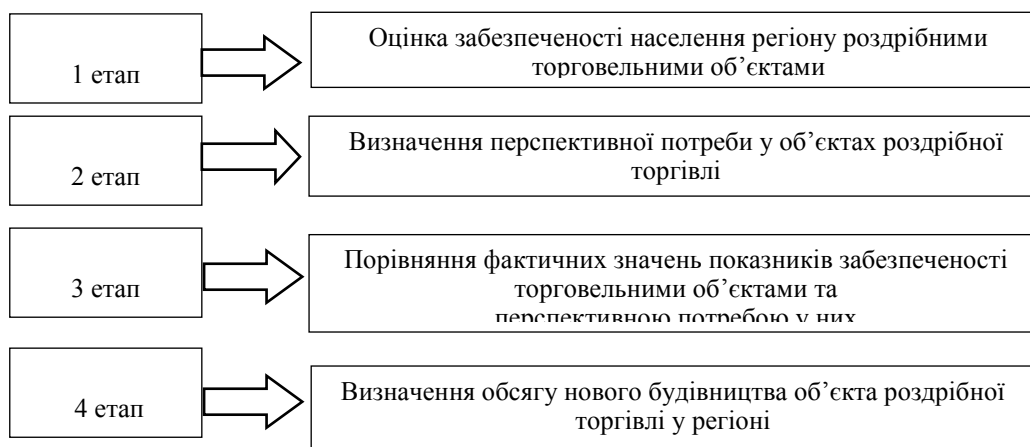


Рис.1. Підхід до проектування логістичної системи роздрібної торговельної мережі (розроблено автором)

На першому етапі здійснюється оцінка забезпеченості населення регіону у об'єктах роздрібної торговельної мережі. Така оцінка за показниками кількості об'єктів торгівлі та торговельної площі була проведена вище. На другому етапі визначається перспективна потреба у об'єктах роздрібної торгівлі. Задля визначення перспективної потреби регіону в торгових об'єктах представимо нормативи забезпеченості населення торговельними площами. Цей показник, зокрема для магазинів, розраховується за формулою [2, с.64]:

$$\Pi_{st} = \frac{H_{st} * \text{Ч}_н * K_k}{1000} \quad (1)$$

де  $\Pi_{st}$  – потреба в торговій площі магазинів на кінець розрахункового періоду, м<sup>2</sup>;  
 $H_{st}$  – норматив забезпеченості населення торговою площею магазинів, м<sup>2</sup> у розрахунку на 1000 осіб;

$\text{Ч}_н$  – чисельність населення на кінець розрахункового періоду, осіб;

$K_k$  – коригуючий коефіцієнт, що характеризує відмінність індексу змін середньодушового товарообороту в даному населеному пункті чи його районі (НП ТОІ) порівняно з середнім показником (С ТОІ). Слід зазначити, що

$$\begin{aligned} K_k &= 1 \text{ при } I_{ТО}^{НП} = I_{ТО}^С; \\ K_k &< 1 \text{ при } I_{ТО}^{НП} > I_{ТО}^С; \\ K_k &> 1 \text{ при } I_{ТО}^{НП} < I_{ТО}^С; \end{aligned} \quad (2)$$

Для сфери роздрібної торгівлі України нормативи забезпеченості населення торговельними площами розраховані відповідно: 319 м<sup>2</sup> на 2010 р. і 423 м<sup>2</sup> на 2015 р. при наявних торговельних площах у 260 м<sup>2</sup> на 1000 жителів. Структура нормативних площ становитиме в перспективі: 60% – на продтовари і 40% – товари повсякденного попиту.

На третьому етапі здійснюється порівняння фактичної забезпеченості населення регіону роздрібною торговельною мережею із перспективною потребою у них. Оцінка перспективної потреби в торговій площі магазинів за регіонами держави подана у таблиці 6.

Таблиця 6

Оцінка перспективної потреби регіону у торговій площі магазинів (розраховано автором)

| Регіон            | Нормативне значення торговельної площі на 1000 осіб, м | Чисельність наявного населення, тис осіб | Потреба в торговельній площі, м <sup>2</sup> | Фактичне значення забезпеченості торговою площею, м <sup>2</sup> | Відхилення (розрив) |
|-------------------|--------------------------------------------------------|------------------------------------------|----------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|---------------------|
| Вінницька         | 348                                                    | 1610,6                                   | 352,9                                        | 201,9                                                            | 151                 |
| Волинська         | 401                                                    | 1042,9                                   | 348,3                                        | 159,6                                                            | 188,7               |
| Дніпропетровська  | 468                                                    | 3276,6                                   | 1740,1                                       | 722,5                                                            | 1017,6              |
| Житомирська       | 356                                                    | 1255,9                                   | 293,4                                        | 161,1                                                            | 132,3               |
| Закарпатська      | 456                                                    | 1259,6                                   | 619,6                                        | 177,6                                                            | 442                 |
| Запорізька        | 437                                                    | 1765,9                                   | 765                                          | 314,2                                                            | 450,8               |
| Івано-Франківська | 316                                                    | 1382,6                                   | 225,8                                        | 168,5                                                            | 57,3                |
| Київська          | 392                                                    | 1729,2                                   | 542,1                                        | 421,5                                                            | 120,6               |
| Кіровоградська    | 359                                                    | 980,6                                    | 235,2                                        | 137,9                                                            | 97,3                |
| Львівська         | 441                                                    | 2537,8                                   | 1127,7                                       | 437,8                                                            | 689,9               |
| Миколаївська      | 364                                                    | 1164,3                                   | 292,2                                        | 209,3                                                            | 82,9                |
| Одеська           | 437                                                    | 2396,4                                   | 1037,5                                       | 584,5                                                            | 453                 |
| Полтавська        | 388                                                    | 1449                                     | 440,5                                        | 241,2                                                            | 199,3               |
| Рівненська        | 369                                                    | 1161,2                                   | 303,3                                        | 200,6                                                            | 102,7               |
| Сумська           | 365                                                    | 1123,5                                   | 286,1                                        | 171,1                                                            | 115                 |
| Тернопільська     | 328                                                    | 1069,9                                   | 196                                          | 109,2                                                            | 86,8                |
| Харківська        | 461                                                    | 2731,3                                   | 1386,9                                       | 571,2                                                            | 815,7               |
| Херсонська        | 392                                                    | 1067,9                                   | 334,2                                        | 209,3                                                            | 124,9               |

|              |     |        |        |        |        |
|--------------|-----|--------|--------|--------|--------|
|              |     |        |        |        |        |
| Хмельницька  | 344 | 1301,2 | 275,1  | 212,1  | 63     |
| Черкаська    | 358 | 1251,9 | 298,2  | 177,7  | 120,5  |
| Чернівецька  | 389 | 909,9  | 278,7  | 108,3  | 170,4  |
| Чернігівська | 364 | 1055,7 | 264,5  | 161,2  | 103,3  |
| м. Київ      | 728 | 2888,0 | 5777,3 | 1381,6 | 4395,7 |

Отже, як бачимо, у більшості регіонів країни згідно з проведеними розрахунками існує потреба у введенні додаткових торговельних площ. Найбільша потреба прослідковується у таких областях як Дніпропетровська, Львівська, Одеська, Харківська. Найменшу потребу у торговельних площах мають такі регіони як Тернопільська, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська області.

Зона обслуговування магазину – це площа території, яку він охоплює. Отже, це є площею круга, яка визначається за формулою:  $S_k = I_r^2$ . Радіус обслуговування, отже, й площа торгової зони магазину збільшуватимуться відповідно до укрупнення магазину і зменшення частоти попиту на товари, що реалізовуватимуться в ньому. Найбільший радіус обслуговування буде у магазинів, що реалізують товари епізодичного попиту і тривалого користування. Знаючи площу території населеного пункту (району) та площу зони обслуговування одного магазину, можна визначити кількість магазинів певної спеціалізації [3]:

$$K_m = \frac{S_{TEP}}{S_{ЗОМ}} \quad (3.3.)$$

Оцінка перспективної потреби регіону у магазинах подана у таблиці 7.

Таблиця 7

Оцінка перспективної потреби регіону у магазинах (розраховано автором)

| Регіон            | Площа регіону, тис. км <sup>2</sup> | Площа зони обслуговування, км <sup>2</sup> | Перспектив на потреба регіону в об'єктах торгівлі (магазинах) | Фактична забезпеченість регіону в об'єктах торгівлі (магазинах) | Відхилення (розрив) |
|-------------------|-------------------------------------|--------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|---------------------|
| Вінницька         | 26,5                                | 1,2                                        | 2208                                                          | 1548                                                            | 660                 |
| Волинська         | 20,1                                | 1,2                                        | 1675                                                          | 1097                                                            | 578                 |
| Дніпропетровська  | 31,9                                | 1,2                                        | 2658                                                          | 3050                                                            | -392                |
| Житомирська       | 29,8                                | 1,2                                        | 2483                                                          | 1360                                                            | 1123                |
| Закарпатська      | 12,8                                | 1,2                                        | 1066                                                          | 957                                                             | 109                 |
| Запорізька        | 27,2                                | 1,2                                        | 2266                                                          | 1729                                                            | 537                 |
| Івано-Франківська | 13,9                                | 1,2                                        | 1158                                                          | 1166                                                            | -8                  |
| Київська          | 28,1                                | 1,2                                        | 2341                                                          | 2060                                                            | 281                 |
| Кіровоградська    | 24,6                                | 1,2                                        | 2050                                                          | 1133                                                            | 917                 |
| Львівська         | 21,8                                | 1,2                                        | 1816                                                          | 3018                                                            | -1202               |
| Миколаївська      | 24,6                                | 1,2                                        | 2050                                                          | 952                                                             | 1098                |
| Одеська           | 33,3                                | 1,2                                        | 2775                                                          | 2318                                                            | 457                 |
| Полтавська        | 28,8                                | 1,2                                        | 2400                                                          | 1510                                                            | 890                 |
| Рівненська        | 20,1                                | 1,2                                        | 1675                                                          | 1217                                                            | 458                 |
| Сумська           | 23,8                                | 1,2                                        | 1983                                                          | 1021                                                            | 962                 |
| Тернопільська     | 13,8                                | 1,2                                        | 1150                                                          | 820                                                             | 330                 |
| Харківська        | 31,4                                | 1,2                                        | 2616                                                          | 2317                                                            | 299                 |
| Херсонська        | 28,5                                | 1,2                                        | 2375                                                          | 1015                                                            | 1360                |
| Хмельницька       | 20,6                                | 1,2                                        | 1716                                                          | 1427                                                            | 289                 |
| Черкаська         | 20,9                                | 1,2                                        | 1741                                                          | 1167                                                            | 574                 |
| Чернівецька       | 8,1                                 | 1,2                                        | 6750                                                          | 666                                                             | 6084                |
| Чернігівська      | 31,9                                | 1,2                                        | 2658                                                          | 1164                                                            | 1494                |
| м. Київ           | 0,8                                 | 1,2                                        | 666                                                           | 3723                                                            | -3057               |

**Висновки.** Таким чином, запропонований підхід до проектування логістичної системи роздрібної торговельної мережі дозволить інтенсифікувати товарні потоки,

оптимізувати структуру таких потоків, удосконалити їх рух від постачальника до споживача, визначити оптимальну потребу в об'єктах роздрібної торгівлі та торговельній площі, і в підсумку – підвищити ефективність функціонування роздрібної торговельної мережі.

**Список використаних джерел:**

- 1.Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
- 2.Порядок застосування нормативів забезпеченості населення торговельною площею у магазинах. Затверджено Наказом Міністерства економіки України від 2 вересня 2008 р. №409 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/RE15709.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE15709.html).
- 3.Голошубова Н.О. Організація торгівлі : підручн. для студ. вищ. навч. закл. / Н.О. Голошубова. – К. : Книга, 2004. – 560 с.

УДК 332.12

Купира М.І., аспірант

Луцький національний технічний університет

**ДО ПИТАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ  
ДЕПРЕСИВНОГО РЕГІОНУ**

У статті розкрито сутність соціально-економічної безпеки депресивного регіону через призму двох видів безпеки: соціальної та економічної як стабільний стан захищеності регіону, за якого визначений або нейтралізований вплив дестабілізуючих зовнішніх та внутрішніх загроз на забезпечення стійкості, ефективності, збалансованості, міцності та якості розвитку економічної та соціальної сфер регіону, систематизовано дефініції «економічна безпека», «соціальна безпека» та обґрунтовано визначальні ознаки соціально-економічної безпеки.

**Ключові слова:** економічна безпека, соціальна безпека, соціально-економічна безпека, небезпека, депресивний регіон.

Купира М.І.

**TO A QUESTION OF SOCIAL-ECONOMIC SECURITY OF  
DEPRESSED REGION**

The article reveals the essence of social-economic security of the depressed region through the prism of two types of security: social and economic as stable state of protection of the region, for which limited or neutralized the impact of destabilizing external and internal threats to ensure stability, efficiency, balance, strength and quality of economic and social spheres of the region, systematized definitions of «economic security», «social security» and proved the defining signs of social-economic security.

**Key words:** economic security, social security, the socio-economic security, the danger, depressed region.

Купира М.И.

**К ВОПРОСУ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ  
ДЕПРЕССИВНОГО РЕГИОНА**

В статье раскрыто сущность социально-экономической безопасности депрессивного региона через

призму двох видів безпеки: соціальної та економічної як стабільне состояние захищенности регіона, при котором определено или нейтрализовано влияние дестабилизирующих внешних и внутренних угроз на обеспечение устойчивости, эффективности, сбалансированности, прочности и качества развития экономической и социальной сфер региона, систематизировано дефиниции «экономическая безопасность», «социальная безопасность» и обоснованно определяющие признаки социально-экономической безопасности.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, социальная безопасность, социально-экономическая безопасность, опасность, депрессивный регион.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Забезпечення соціально-економічної безпеки депресивного регіону як складової системи національної безпеки стає надзвичайно важливою в умовах поглиблення відмінностей у рівнях соціально-економічного розвитку регіонів і створення небезпечних ситуацій у сферах економіки, що призводять до посилення в регіоні стану небезпеки.

Подібний стан характеризується регіональними відмінностями в забезпеченні соціально-економічної безпеки, що визначається нерівномірним економічним, соціальним, екологічним розвитком, відсутністю природних ресурсів та незадовільними кліматичними умовами, інвестиційно-інноваційним кліматом, якістю людського потенціалу, високим рівнем безробіття, низьким рівнем конкурентоспроможності та забезпечення фінансовими ресурсами. Відмітимо, що нерівномірність регіонального розвитку і рівня життя населення створює передумови для соціальної напруги в регіоні, загрожує територіальній цілісності як країни, так і регіону, стримує динаміку соціально-економічних показників, уповільнює ринкові перетворення та знижує їх ефективність.

Врахуємо той факт, що недооцінка проблем забезпечення соціально-економічної безпеки регіонів призводить до надмірної диференціації економічного розвитку регіонів, порушення міжрегіональної кооперації та руйнування корпоративно-коопераційного каркасу національної економіки в цілому [1, с. 4]. Як наслідок – виникнення проблем із зайнятістю населення, зниження показників людського розвитку, деградація навколишнього середовища, порушення принципів сталого розвитку соціо-еколого-економічних регіональних систем.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** В економічній літературі існує багато досліджень, присвячених проблемам визначення та забезпечення економічної безпеки країни, вивчення окремих її складових, зокрема соціально-економічної безпеки регіону. Серед вітчизняних вчених даного наукового напрямку найбільш обґрунтованими є праці: А. Бесчастного, В. Васенка, З. Варналія, Т. Гордієнко, Я. Жаліло, А. Магальяса, Г. Пастернак-Тарануценка, В. Похилюка, В. Предборського, Л. Пуш, Т. Сача, А. Сухорукова, Л. Шевченко та інших. Однак, незважаючи на достатньо глибокі та вагомі наукові здобутки з зазначених питань, теоретичний аспект соціально-економічної безпеки потребує подальших досліджень та уточнень.

**Цілі статті** полягають у дослідженні теоретичного аспекту соціально-економічної безпеки депресивного регіону.



**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Соціально-економічна безпека виступає невід'ємною складовою національної безпеки, відіграючи при цьому вирішальну роль у досягненні економічного суверенітету держави, забезпеченні економічного розвитку, реалізації ефективної соціальної політики, убезпеченні суспільства від екологічних стихій, зростанні національної конкурентоспроможності в умовах міжнародної економічної взаємозалежності. Адже соціально-економічна безпека захищає інтереси громадян, створює передумови для вирішення економічних та соціальних проблем. Тому створення ефективної системи соціально-економічної безпеки регіону дає можливість вчасно виявляти загрози економічним інтересам в першу чергу на регіональному рівні і запобігати заподіяння збитків соціально-економічній системі в цілому. Враховуючи сучасний стан суспільного розвитку, що носить суперечливий характер прослідковуємо масштабність виникнення різноманітних конфліктів, що є результатом людської діяльності та не тільки вступають у суперечність з навколишнім середовищем, а й ставлять під загрозу добробут і життя соціуму.

Погоджуємось з думкою Шевченко Л.С. [2, с. 11, 13], що соціальну-економічну безпеку взагалі треба розглядати як найважливішу якісну характеристику економічної системи, що визначає здатність підтримувати послідовну реалізацію державно-регіональних інтересів, стійку дієздатність господарських суб'єктів, нормальні умови життєдіяльності населення. Специфіка такого змісту полягає в тому, що постійно відображається рівень ефективності функціонування усіх структурних елементів, що дозволяє вчасно виявити загрози і запобігти небезпеці заподіяння збитків державі, економічній системі та національним економічним інтересам з метою забезпечення їх стабільного розвитку і зростання.

З метою формування визначення суті соціально-економічної безпеки систематизовано дефініції «економічна безпека» та «соціальна безпека» та подано в таблиці 1.

Таблиця 1

## Визначення суті соціально-економічної безпеки регіону\*

| Економічна безпека                                                                                                                                                                                                                                   | Визначальні ознаки соціально-економічної безпеки                                                                                                                     | Соціальна безпека                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                                                                                                                                                                                                                                    | 2                                                                                                                                                                    | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Стан економічної системи, який дозволяє їй розвиватися динамічно, ефективно і вирішувати соціальні завдання і при якому держава має можливість виробляти і проводити в життя незалежну економічну політику [3]                                       | Розвиває динамічно, ефективно, виробляє та проводить незалежну економічну політику та забезпечує гідний і якісний рівень життя                                       | Стан розвитку держави, при якому держава здатна забезпечити гідний і якісний рівень життя населення незалежно від впливу внутрішніх та зовнішніх загроз [9]                                                                                                                                        |
| Стан держави, що забезпечує можливість створення і розвитку умов для плідного життя її населення, перспективного розвитку її економіки в майбутньому та зростання добробуту її мешканців [4, с. 29].                                                 | Забезпечує зростання розвитку та гарантує захищеність від загроз                                                                                                     | Стан гарантованої правової та інституціональної захищеності життєво важливих соціальних інтересів особи й суспільства від внутрішніх і зовнішніх загроз [11]                                                                                                                                       |
| Стан можливості та готовності економіки забезпечити стійкість економічного становища суспільства та держави в умовах внутрішніх та зовнішніх загроз та впливів [8].                                                                                  | Передбачає готовність до забезпечення стійкості економічного середовища та захищеності життєво важливих інтересів                                                    | Складова національної безпеки, що визначає стан захищеності життєво важливих інтересів суспільства, держави від внутрішніх та зовнішніх загроз, а також від загрози соціальним інтересам [15]                                                                                                      |
| Стан економічного механізму, якому відповідає певний стан економічної системи та держави, що забезпечує і гарантує розвиток і зростання економіки та соціальної сфери при достатньому захисті економічних інтересів країни [6, с. 128]               | Гарантує розвиток і зростання та забезпечує комплекс організаційно-правових та економічних заходів спрямованих на реалізацію, формування, збереження і трансформацію | Стан життєдіяльності особи, забезпечений комплексом організаційно-правових та економічних заходів, спрямованих на реалізацію соціальних інтересів, формування сприятливої демографічної ситуації, збереження генофонду держави і трансформацію трудових ресурсів відповідно до ринкових вимог [12] |
| Елемент системи економічної безпеки держави, який забезпечує регіональну соціально-політичну та економічну стабільність, а також стійку здатність регіону до саморозвитку і захищеність його інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз [7, с. 16] | Забезпечує стабільність, стійкість і захищеність життєво важливих інтересів, збереження і розвиток, ефективне стимулювання, соціалізація та життєзабезпечення        | Надійна захищеність життєво важливих інтересів соціальних суб'єктів на макро- та мікрорівнях, збереження і розвиток людського потенціалу, підтримка ефективного стимулювання діяльності людей, систем їхньої соціалізації та життєзабезпечення, невмирущих цінностей, моральності [13]             |

продовження таблиці 1

| 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | 2                                                                                                                                                                                                                                                 | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Стан, що характеризується збалансованістю і стійкістю до негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз, здатністю забезпечувати на основі реалізації національних економічних інтересів сталий і ефективний розвиток вітчизняної економіки і соціальної сфери [5, с. 29]                                                                                                                               | Характеризує збалансованість, стійкість, забезпечення сталого та ефективного розвитку, недопущення соціальної деградації та збереження соціальної перспективи                                                                                     | Недопущення умов, які б привели до неприйнятного зниження рівня життя основних верств населення і окремих соціальних груп, що обумовлює соціальну деградацію, а також забезпечення умов збереження соціальної перспективи для всіх верств населення [14]                                                                                                                                                                                                               |
| Стан економічного розвитку регіону, який характеризується найбільш повним та раціональним використанням його економічного потенціалу, здатністю до самовідтворення, захищеністю від дії дестабілізуючих чинників, міцністю взаємозв'язків між елементами регіональної системи, що сприяє задоволенню економічних і соціальних інтересів населення регіону в ключі загальнодержавних інтересів [16, с. 21] | Визначає якість та гарантує мінімальний ризик щодо раціонального використання потенціалу, здатності до самовідтворення, захищеність, міцність, задоволення соціально-економічних інтересів, забезпечує номінальний рівень соціальних умов та благ | Стан суспільства, в тому числі всіх основних сфер виробництва, соціальної сфери, охорони внутрішнього конституційного порядку, зовнішньої безпеки, культури, при якому забезпечується номінальний рівень соціальних умов та соціальних благ – матеріальних, санітарно-епідеміологічних, екологічних, психологічних тощо, що визначають якість життя людини і суспільства в цілому та гарантує мінімальний ризик для життя, фізичного та психічного здоров'я людей [10] |

\* складено автором

Розглядаючи соціально-економічну безпеку через призму двох видів безпеки економічної та соціальної, на основі аналізу визначальних ознак, виділимо змістові характеристики забезпечення соціально-економічної безпеки в депресивному регіоні: динамічність, ефективність, стабільність, стійкість, самовідтворення, міцність, збалансованість, захищеність життєво важливих інтересів шляхом забезпечення номінального рівня соціальних умов та благ, якість та гарантія мінімального ризику.

Враховуючи наведені підходи, під соціально-економічною безпекою депресивного регіону будемо розуміти стабільний стан захищеності регіону, за якого визначений або нейтралізований вплив дестабілізуючих зовнішніх та внутрішніх загроз на забезпечення стійкості, ефективності, збалансованості міцності та якості розвитку економічної та соціальної сфер регіону.

Вважаємо, що в основу формування змісту поняття «соціально-економічна безпека регіону» необхідно закласти економічні та соціальні інтереси, що будуть відображати фундаментальні цінності і прагнення до продуктивної праці та до нарощення економічного потенціалу регіону, також розробка етапів створення і досягнення цих умов, їх стабільності, засоби зміцнення фінансової спроможності та задоволення потреб соціуму зі збереженням та розвитком людського потенціалу.

Соціально-економічна безпека регіону постає у двох аспектах: зовнішньому, що передбачає соціально-економічну незалежність та уніфікацію з національною економічною безпекою, та внутрішньому, спрямованому на стимулюванні регіонального розвитку, соціальної стабільності та гарантованої правової захищеності життєво важливих соціальних інтересів населення, що базується на забезпеченні балансу потреб населення та економічних можливостей регіону. Важливе значення надається конкуренції між регіонами у відстоюванні власних економічних інтересів. За словами Г. Пастернака-Таранушенка [19, с. 53], у кожній державі має місце певне розбалансування в розвитку регіонів, що є джерелом напруженості в державі. Якщо збільшувати ці розбіжності, між регіонами протистояння будуть посилюватись, що створять передумови для виникнення соціально-економічної небезпеки.

Тобто соціально-економічну безпеку також можна розглядати як певний діапазон рівнів економічних і соціальних показників, у межах яких регіон протягом довготривалого періоду розвивається стійко [17], а її забезпечення можливе лише в тому випадку, коли враховуються інтереси всіх учасників економічного розвитку регіону.

Погоджуємось та доповнюємо наукову думку Сак Т.В. [18, с. 337], що соціально-економічна безпека сприяє створенню надійної та забезпеченої всіма необхідними засобами держави, захищеності національно-державних інтересів у сфері економіки. При цьому основним критерієм соціально-економічної безпеки регіону є здатність економіки регіону зберігати та підвищувати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз.

**Висновки.** Таким чином, розуміння суті соціально-економічної безпеки регіону в подібному напрямі відображає її основне значення – досягнення та збереження економічної самостійності, рівня соціальних умов, підвищення конкурентоспроможності й розширення можливостей подальшого соціально-економічного розвитку. Саме тому забезпечення безпеки передбачає можливість застосування інструментів впливу на економічні процеси для гарантування добробуту в довгостроковому періоді.

#### Список використаних джерел:

1. Сухоруков А.І. Теоретико-методологічний підхід до інтегральної оцінки та регулювання економічної безпеки держави / Сухоруков А.І., Харазішвілі Ю.М. // Банківська справа. – 2011. – №4. – С. – 13-32.
2. Шевченко Л.С., Гриценко О.А., Макуха С.М. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування : монографія / за ред. д-ра екон. наук, аран. Л. С. Шевченко. — Х.: Право, 2009. — 312 с.
3. Рясна Н. Основні показники соціальної складової економічної безпеки регіону / Н. Рясна // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://naub.ua.edu.ua/2012/osnovni-pokaznyky-sotsialnoji-skladovoji-ekonomichnoji-bezpeky-rehionu/>

4. Пастернак-Таранушенко Г. А. Економічна безпека держави. Методологія забезпечення: монографія / Г. А. Пастернак-Таранушенко – К.: Київський ек-ний інститут менеджменту, 2003. – 320 с.
5. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко. – К.: КНТЕУ, 2001. – 309 с.
6. Гордієнко Т.М. Теоретичні основи взаємообумовленості національної та регіональної економічної безпеки / Т.М. Гордієнко // Економіка та право. – 2010. – №1. – С. 126-132.
7. Бесчастний А.В. Економічна безпека національної економіки: теорія, механізми забезпечення та реалізація: монографія. – Донецьк: Вид-во «Ноулідж», 2012. – 281 с.
8. Локшин, С. Развитие России и ее гарантия ризация как гарантия экономической безопасности / С. Локшин, А. Свиначенко // Вопросы экономики. – 1994. - № 12. – С. 116.
9. Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 N 60 «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.4251.0>
10. Соціальна безпека. – Конспект лекцій «Національна економіка». – Електронний ресурс. – Режим доступу: [http://pidruchniki.com/1121091944700/ekonomika/sotsialna\\_bezpeka](http://pidruchniki.com/1121091944700/ekonomika/sotsialna_bezpeka)
11. Магальяс А.І. Соціальна безпека як пріоритетна складова національної безпеки України / А.І. Магальяс // Економічні науки. – Електронний ресурс. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/28\\_PRNT\\_2009/Economics/53259.doc.htm](http://www.rusnauka.com/28_PRNT_2009/Economics/53259.doc.htm)
12. Шевчук П.І. Соціальна політика. – Львів: Світ, 2003. – 400 с.
13. Білоус О.Г., Лук'яненко Д.Г. Глобалізація і безпека розвитку: монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 733 с.
14. Palamarchyk V.M. Sotsialna strategiia Ukrainu u period zdidsnennya sotsialnuh reform / V.M. Palamarchyk / Natsionalnij instytut strategichnuh doslidgen. – K., 1993. – Vup. 11. – 31s.
15. Skyrativskij V.A. Osnovu sotsialnoj polituku / V.A. Skyrativskij. Navchalnuj posibnuk. – K.: МАУР, 2002. – 200 s.
16. Герасимчук З.В. Економічна безпека регіону: діагностика та механізм забезпечення / З.В. Герасимчук, Н.С. Вавдюк. – Луцьк: Надстир'я, 2006. – 244 с.
17. Основные понятия менеджмента: глоссарий / Н. Д. Найденов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vocabulary.ru/dictionary/916/word/ekonomicheskaja-bezopasnost-regiona>.
18. Сак Т.В. Економічна безпека України: поняття, структура, основні тенденції / Т.В. Сак // Інноваційна економіка. – Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – № 6 (44). – 2013. – С. 336-340.
19. Пастернак-Таранушенко Г. Безпека: система, підсистема, оцінка, нова зброя / Економіка України, 2000. – № 12. – С. 53-57.

*Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.*

УДК 339.564 (477.83)

Міхель Р.В., к.е.н.

Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України

## **ЗМІНИ У СТРУКТУРІ ЕКСПОРТУ ТА ІМПОРТУ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ В УМОВАХ ДІЇ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС**

У статті проаналізовано динаміку змін структури експорту та імпорту товарів Львівської області до країн ЄС упродовж 2011-2015 рр. Виявлено пріоритетні товарні групи експорту. Визначено основних підприємств експортерів у відповідному виді економічної діяльності. Проаналізовано динаміку імпорту країн ЄС з України відповідно до основних товарних груп експорту Львівської області та визначено потенційних країн-партнерів для експортерів Львівщини.

**Ключові слова:** експорт, імпорт, Львівська область, товарна структура, ЄС.

## **CHANGES IN EXPORT AND IMPORT OF INDUSTRIAL GOODS OF LVIV REGION UNDER THE CONDITIONS OF FREE TRADE AREA BETWEEN THE EU AND UKRAINE**

The article analyzes the dynamics of exports and imports structure of trade between Lviv region and the EU during 2011-2015. The study reveals main commodity groups of export and determines main producers of these goods in Lviv region. The research analyzes the dynamics of imports of the EU Member States from Ukraine by major commodity groups of exports of Lviv region and identifies the potential partner countries for Lviv region's exporters.

**Keywords:** export, import, Lviv region, commodity structure, EU.



## ИЗМЕНЕНИЯ В СТРУКТУРЕ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ ЛЬВОВСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ДЕЙСТВИЯ ЗОНЫ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ МЕЖДУ УКРАИНОЙ И ЕС

В статье проанализирована динамика изменений структуры экспорта и импорта товаров Львовской области в страны ЕС в течение 2011-2015 гг. Выявлено приоритетные товарные группы экспорта. Определены основные предприятия-экспортеры в соответствующем виде экономической деятельности. Проанализирована динамика импорта стран ЕС с Украины в соответствии с основными товарными группами экспорта Львовской области и определены потенциальные страны-партнеры для экспортеров области.

**Ключевые слова:** экспорт, импорт, Львовская область, товарная структура, ЕС.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** З огляду на геополітичний, геоекономічний та історичний європейський статус України, Європейський Союз (ЄС) є найважливішим партнером України (ЄС займає третину ринку України). Він також є основним джерелом прямих іноземних інвестицій, що надходять в Україну. З огляду на це, метою розвитку зовнішньоекономічних відносин України з ЄС є забезпечення економічної інтеграції господарства України у загальноєвропейський економічний простір. Це значною мірою залежить від реалізації положень Угоди про асоціацію між ЄС і Україною.

Серед областей Західного регіону Львівська область є одним із лідерів експорту в країни ЄС (частка експорту Львівської області в країни ЄС у 2015 році в загальному експорті області становила 71,9%), що не дивно з огляду на її географічну близькість до кордону з ЄС. Окрім того, область входить в п'ятірку областей України за обсягами експорту та у трійку – за обсягами імпорту [4]. Тому, підписання Угоди про асоціацію України з ЄС створило додаткові можливості для розвитку експортного потенціалу області.

Львівська область має відносно добре диверсифіковану економіку, зорієнтовану на сферу послуг. Добувна промисловість і сільське господарство становлять відносно малу частку в економіці, що вказує на незначну кількість мінеральних ресурсів та родючих сільськогосподарських земель в області, порівняно з іншими областями України. Показник зайнятості в переробній промисловості становив 15% у 2014 році [5], що теж свідчить про більшу орієнтацію Львівської області на сферу послуг, а не на виробництво товарів. Однак 15% зайнятості в переробній промисловості досить для того, щоб вважати випуск у цьому виді економічної діяльності важливою складовою економіки області. Промисловість як галузь матеріального виробництва є головним акцептором для втілення досягнень науки і техніки. Майже всі технологічні інновації матеріалізуються промисловістю або мають промислову основу [6, с. 101] Саме тому розглядаючи структуру експорту та імпорту Львівської області ми сконцентруємо увагу на експорті та імпорті промислової продукції.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Проблемам потенційних вигод від набуття Україною асоціації з ЄС приділяють увагу такі українські вчені-економісти, як В. Геєць, І. Новак, В. Пятницький, О. Савицький, С. Деденко, К. Січкаренко, О. Сушко, Т. Шинкоренко та ін. Дослідженням різних аспектів економічного розвитку Львівської області займалися такі науковці, як В. Борщевський, М. Долішній, С. Іщук, А. Мокій, Д. Олійник, О. Шевченко, В. Шевчук, І. Школа та інші.

Так, зокрема Т. Шинкоренко та О. Білоцерківець досліджуючи структурні диспропорції українського експорту товарів до країн ЄС зауважують, що реальна експортна політика України не була зорієнтована на посилення присутності

українських виробників на ринку країн ЄС [9]. Колективом науковців Національного інституту стратегічних досліджень проаналізовано сучасний стан конкурентоспроможності західних регіонів України (на прикладі Львівської області) та виявлено структурно-системні характеристики, оцінено просторово-секторальну конкурентоспроможність регіону [1]. Попри актуальність питання зовнішньоекономічних зв'язків України з ЄС в умовах дії зони вільної торгівлі, оцінка динаміки та структури експортно-імпорتنих операцій Львівської області з країнами ЄС залишається поза увагою багатьох учених-економістів, що й зумовило актуалізацію теми дослідження.

**Ціллю статті** є проведення оцінки динаміки зміни структури експорту та імпорту Львівської області в умовах дії ЗВТ між Україною та ЄС. **Об'єктом** аналізу є товарна структура експорту та імпорту Львівської області до держав-членів ЄС.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Для України ринок ЄС завжди відігравав важливе значення, проте за обсягами зовнішньоторговельних операцій все ж поступався країнам СНД. Проте, починаючи з 2013 року частка ЄС в експорті та імпорті України стабільно зростала, натомість частка торгівлі з країнами СНД навпаки зменшувалася. У 2012 році частка експорту України в країни СНД становила 37%, а у 2015 році – 24%, тоді як частка імпорту з країн СНД у 2012 році займала 37% імпорту України, а у 2015 році – 28%. Для порівняння частка експорту товарів України в ЄС в 2012 році становила 25%, а у 2015 році – уже 34%. На 10% зросла й частка імпорту з країн ЄС: у 2012 році частка становила 31%, а у 2015 році – 41% [3].

На відміну від України, у Львівській області ринок ЄС завжди домінував у структурі як експорту, так і імпорту (71,9% та 65,7% у 2015 році відповідно) (табл. 1). В першу чергу цьому сприяє географічна близькість Львівської області до кордону з ЄС та міцні торговельні зв'язки з державами-членами ЄС – зокрема Польщею. Водночас частка експорту та імпорту області у структурі експорту та імпорту України була доволі низькою (6,7% та 7,7% відповідно), порівняно, наприклад, із Дніпропетровською областю (10,4%), яка географічно є більш віддаленою.

Таблиця 1

Частка експорту та імпорту товарів Львівської області у загальному експорті та імпорті товарів України, %

| Частка                                        | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|-----------------------------------------------|------|------|------|------|------|
| Експорт товарів до експорту товарів України   | 1,8  | 1,9  | 2,0  | 2,4  | 3,2  |
| Експорт в ЄС області до експорту області      | 64,1 | 55,7 | 67,2 | 72,3 | 71,9 |
| Експорт в ЄС області до експорту в ЄС України | 4,3  | 4,4  | 5,2  | 5,6  | 6,7  |
| Імпорт товарів до імпорту товарів України     | 3,3  | 3,9  | 4,0  | 3,5  | 4,5  |
| Імпорт в ЄС області до імпорту області        | 71,0 | 55,0 | 55,0 | 71,4 | 65,7 |
| Імпорт в ЄС області до імпорту в ЄС України   | 7,6  | 7,0  | 7,1  | 7,1  | 7,7  |

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

Якщо розглядати динаміку експорту та імпорту товарів Львівської області та України, то бачимо, що хоч Львівська область і слідувала загальноукраїнським тенденціям, проте загальний спад експорту не був таким стрімким, як загалом по Україні (див. табл. 2), чому сприяли вже добре налагоджені торговельні зв'язки із ЄС. Скорочення експорту української продукції відбулося за всіма складовими видів промислової діяльності: добувної, переробної промисловості, а також постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря.

Таблиця 2

## Динаміка експорту та імпорту товарів України та Львівської області, %

|                                           | 2011  | 2012 | 2013  | 2014  | 2015  |
|-------------------------------------------|-------|------|-------|-------|-------|
| <i>Експорт товарів України</i>            | 33,2  | 0,3  | -8,1  | -13,5 | -29,3 |
| Експорт товарів в країни ЄС               | 38,3  | -5,2 | -2,2  | 2,6   | -23,4 |
| Експорт товарів в країни СНД              | 39,8  | -3,6 | -13,0 | -31,3 | -47,5 |
| Експорт товарів в інші країни світу       | 23,5  | 8,5  | -7,2  | -8,5  | -21,4 |
| <i>Імпорт товарів України</i>             | 34,3  | 2,6  | -8,8  | -28,2 | -31,1 |
| Імпорт товарів в країни ЄС                | 33,0  | 3,0  | 2,8   | -21,3 | -27,2 |
| Імпорт товарів в країни СНД               | 39,4  | -7,4 | -19,2 | -37,7 | -39,4 |
| Імпорт товарів в інші країни світу        | 26,8  | 21,9 | -6,4  | -24,6 | -27,3 |
| <i>Експорт товарів Львівської області</i> | 23,4  | 11,8 | -3,9  | 1,1   | -7,6  |
| Експорт товарів в країни ЄС               | 18,7  | -2,8 | 15,9  | 8,7   | -8,1  |
| Експорт товарів в країни СНД              | 28,5  | 18,2 | -2,0  | -20,6 | -40,2 |
| Експорт товарів в інші країни світу       | 40,5  | 71,6 | -60,6 | 3,5   | 70,5  |
| <i>Імпорт товарів Львівської області</i>  | 57,9  | 5,3  | -21,3 | -6,9  | -41,4 |
| Імпорт товарів в країни ЄС                | 22,2  | 5,4  | 2,1   | -14,3 | -39,0 |
| Імпорт товарів в країни СНД               | 234,5 | -0,6 | -65,8 | 36,7  | -74,0 |
| Імпорт товарів в інші країни світу        | 39,7  | 21,7 | -12,9 | -11,6 | -7,0  |

Джерело: складено автором на основі даних Головного управління статистики Львівської області та Державної служби статистики України та [3; 4].

Дещо відмінною була динаміка експорту Львівської області та України в країни ЄС. Зокрема експорт товарів Львівської області в країни ЄС упродовж 2011-2014 років демонстрував зростання (за винятком 2012 року, коли спостерігався незначний спад). У 2015 році Львівська область, слідуючи за загальноукраїнськими тенденціями, дещо скоротила свій експорт до країн ЄС (на 8,1%, порівняно з 2014 роком). Експорт товарів Львівщини в країни СНД, як і України загалом, почав скорочуватися у 2012 році.

Т. Шинкоренко та О. Білоцерківець зазначають, що чинниками, що нівелювали позитивні потенційні можливості розширення українського експорту до ЄС-28 у результаті посилення цінової конкурентоспроможності, були, по-перше, повільне післякризове зростання економіки Євросоюзу, особливо в окремих країнах-партнерах, по-друге, несприятлива кон'юнктура світових ринків, суттєве погіршення умов торгівлі, падіння світових цін на продукцію товарних груп традиційного українського експорту (продукція металургії, хімічної промисловості, сільського господарства), по-третє і основне, позаекономічні чинники (зокрема, політична криза та нестабільність на сході країни) [9, с. 6].

Скорочення імпорту Львівської області слідувало за загальноукраїнськими тенденціями, проте саме падіння обсягів у Львівській області було більш стрімким. Так, імпорт області з країн СНД почав падати починаючи з 2012 року, причиною чого був початок торговельних війн з Російською Федерацією. Водночас імпорт області з країн ЄС характеризувався змінними тенденціями упродовж 2011-2013 рр. та спадом у 2014-2015 рр. Ймовірною причиною падіння обсягів імпорту була девальвація гривні на фоні розгортання політичної та економічної кризи в Україні.

Структура експорту Львівської області до держав-членів ЄС у 2011-2015 роках була схожою до структури експорту України, проте менш диверсифікованою (табл. 3). Домінантною складовою експорту товарів у Львівській області до держав-членів ЄС упродовж 2011-2015 років була група XVI - машини, обладнання, механізми та електротехнічне обладнання (середньорічне значення частки становило 34,4%).

Основним представником групи XVI були електричні машини (середньорічне значення їх частки в групі становило 93,5%).

Таблиця 3

## Динаміка структури експорту промисловості Львівської області до ЄС

| Товарні групи                                                  | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|----------------------------------------------------------------|------|------|------|------|------|
| I. Продукти тваринного походження                              | 0,2  | 0,1  | 0,1  | 0,1  | 0,1  |
| II. Продукти рослинного походження                             | 2,8  | 3,5  | 4,8  | 4,3  | 6,3  |
| III. Жири та олії тваринного / рослинного походження           | 2,5  | 9,8  | 1,4  | 3,1  | 3,4  |
| IV. Готові харчові продукти                                    | 2,2  | 6,3  | 17,3 | 12,3 | 5,2  |
| V. Мінеральні продукти                                         | 3,2  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,1  |
| VI. Продукція хімічної промисловості                           | 1,8  | 1,3  | 1,2  | 1,8  | 1,1  |
| VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них            | 0,4  | 0,4  | 0,3  | 0,4  | 0,4  |
| VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена                        | 2,8  | 3,0  | 3,6  | 3,3  | 3,7  |
| IX. Деревина і вироби з деревини                               | 11,0 | 8,7  | 7,0  | 10,7 | 11,6 |
| X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів | 1,6  | 1,8  | 2,0  | 1,7  | 1,3  |
| XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби                  | 22,7 | 19,1 | 16,0 | 16,1 | 16,1 |
| XII. Взуття, головні убори, парасольки                         | 1,7  | 1,6  | 1,4  | 1,2  | 0,9  |
| XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу                          | 0,8  | 1,3  | 1,3  | 1,1  | 1,2  |
| XV. Недорогоцінні метали та вироби з них                       | 2,5  | 1,7  | 1,9  | 1,8  | 1,8  |
| XVI. Машини, обладнання та механізми                           | 36,1 | 32,8 | 34,1 | 34,1 | 34,8 |
| XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати            | 0,3  | 0,8  | 0,2  | 0,1  | 1,6  |
| XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні                | 0,2  | 0,4  | 0,2  | 0,1  | 1,2  |
| XX. Різні промислові товари                                    | 7,2  | 7,3  | 7,3  | 7,6  | 9,2  |

Джерело: складено автором на основі даних Головного управління статистики Львівської області [3].

На другому місці – текстильна продукція (група XI), однак вже упродовж 2011-2013 рр. її частка зменшилася на 6,6%, порівняно з 2011 роком (із 22,7% у 2011 р. до 16% – в 2013 р.). Основна частина експорту групи XI була представлена одягом і додатковими речами до одягу (трикотаж і текстиль). Інші важливі товарні групи займали такі частки у структурі експорту промислової продукції Львівської області: деревина і вироби з деревини (середньорічне значення 9,8%) та різні промислові товари (7,7%). Основним представником групи XX були меблі, частка експорту яких у групі становила 61% у 2015 році.

Натомість позитивні зміни відбулися у експорті продуктів рослинного походження (II) (частка зросла на 3,5% (до 6,3% проти 2,8%) та різних промислових товарів (XX) (їх частка зросла на 2% (до 9,2% проти 7,2%). Основна частина експорту групи II була представлена насінням і плодами олійних рослин (частка у групі становила 65,5%), які не потребують дозволів з боку ЄС.

Вартою уваги є також група готових харчових продуктів, експорт якої коливався упродовж 2011-2015 рр. Зокрема, у цій групі товарів відбувалися і внутрішні зміни, наслідком яких стало домінування у різні роки експорту залишків і відходів харчової промисловості (у 2011 р. їх частка у групі становила 33%, а в 2015 р. – 58%) та продуктів переробки овочів (78% у 2014 р.). За аналізований період також значно зменшилася частка експорту цукрових і кондитерських виробів із цукру (у 2011 році їх частка становила 14% від експорту готових харчових продуктів, тоді як у 2015 році вона зменшилася на 11,6%). Зменшення частки готових харчових продуктів зумовлене

не лише використанням квот (зокрема на соки, оброблені томати та цукор), але і тенденцією падіння цін на ці продукти на європейському ринку.

Сумарно вищезгадані товарні категорії у загальній структурі експорту товарів мали тенденцію до зростання на 5,3%: з 80% в 2011 році до 85,3 % в 2015 році. В структурі експорту України до держав-членів ЄС, окрім перелічених товарних груп, також були представлені жири та олії тваринного або рослинного походження (частка у 2015 р. становила 18,2%), мінеральні продукти (11%, проте порівняно із 2011 роком частка зменшилася вдвічі) та недорогоцінні метали і вироби з них (24,3%).

У структурі імпорту незначні зміни відбулися у більшості з товарних груп упродовж 2011-2015 рр. (табл. 4). Так, у 2015 році зросла частка машин, обладнання та механізмів як у імпорті області (з 16% у 2011 році до 23,6%). У 2015 році також збільшився імпорт текстильних матеріалів (XI) (частка зросла на 4%, порівняно з 2011 роком). Негативних змін зазнав імпорт мінеральних продуктів, зокрема палива мінерального, нафти і продуктів нафтопереробки, який спершу відзначався стрімким зростанням до 2014 року (з 17,3% в 2011 р. до 27,6% в 2014 р.). Це було обумовлено потребою у диверсифікації імпорту цього виду промислової продукції. Проте в 2015 році їх частка різко скоротилася до 2,6% за рахунок переорієнтації на інші зовнішні ринки, скорочення споживання та запасів нафти (на 4,5% та 21,3% відповідно) [2].

Незмінними у 2015 році, порівняно із 2011 роком залишилися частки полімерних матеріалів, пластмас та виробів з них (11,7%) та недорогоцінних металів та виробів з них у експорті області (10,9%). Частки вище перелічених товарних груп у структурі імпорту товарів у Львівській області в 2015 році займали 86,9% (що на 3,3% менше ніж у 2011 році).

Таблиця 4

## Динаміка структури імпорту промисловості Львівської області з ЄС

| Товарні групи                                                  | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|----------------------------------------------------------------|------|------|------|------|------|
| I. Продукти тваринного походження                              | 6,5  | 11,9 | 6,0  | 4,0  | 3,3  |
| II. Продукти рослинного походження                             | 4,5  | 5,0  | 4,1  | 3,2  | 3,7  |
| III. Жири та олії тваринного / рослинного походження           | 0,3  | 0,2  | 0,2  | 0,2  | 0,3  |
| IV. Готові харчові продукти                                    | 4,4  | 4,5  | 5,5  | 5,5  | 6,0  |
| V. Мінеральні продукти                                         | 17,5 | 21,9 | 24,8 | 27,6 | 2,6  |
| VI. Продукція хімічної промисловості                           | 6,5  | 6,6  | 7,0  | 5,8  | 6,4  |
| VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них            | 11,8 | 9,4  | 9,1  | 8,8  | 11,7 |
| VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена                        | 0,8  | 0,9  | 1,6  | 3,0  | 4,3  |
| IX. Деревина і вироби з деревини                               | 1,8  | 1,1  | 1,1  | 0,9  | 0,8  |
| X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів | 5,9  | 5,1  | 5,6  | 5,3  | 5,9  |
| XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби                  | 9,1  | 7,7  | 7,9  | 8,4  | 12,6 |
| XII. Взуття, головні убори, парасольки                         | 0,2  | 0,2  | 0,3  | 0,2  | 0,4  |
| XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу                          | 2,6  | 2,6  | 2,9  | 2,4  | 2,4  |
| XV. Недорогоцінні метали та вироби з них                       | 6,4  | 4,6  | 4,4  | 3,6  | 10,9 |
| XVI. Машини, обладнання та механізми                           | 17,7 | 13,2 | 15,5 | 17,4 | 23,6 |
| XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати            | 2,7  | 3,7  | 2,5  | 1,7  | 2,7  |
| XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні                | 0,4  | 0,4  | 0,7  | 0,8  | 0,9  |
| XX. Різні промислові товари                                    | 0,9  | 0,9  | 1,0  | 1,2  | 1,4  |

Джерело: складено автором на основі даних Головного управління статистики Львівської області [3].



Таким чином, проаналізувавши динаміку товарної структури експорту та імпорту Львівської області можемо стверджувати, що упродовж 2011-2015 рр. відбулися незначні зміни. Найбільшим експортним потенціалом у Львівській області володіють групи товарів, які належать до таких видів переробної промисловості, як виробництво електричного устаткування, оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини, текстильне виробництво, виробництво одягу та виробництво харчових продуктів (у 2014 році частка група готових харчових продуктів у експорті становила 12,3%) (табл. 5).

Таблиця 5

Основні підприємства-експортери, що забезпечують виробництво товарних груп у Львівській області

| Виробництво електричного устаткування                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Виготовлення виробів з деревини та виробництво меблів                                                                                                                                                                                                                                               | Текстильне виробництво та виробництво одягу                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Виробництво харчових продуктів                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>ТЗОВ «ЛЕОНІ Ваерінг Системс УА ГмбХ (виробництво кабелю та кабельних мереж для автомобільної промисловості),</li> <li>ТЗОВ «Електроконтакт Україна» (електрична кабельна продукція для автомобілів),</li> <li>ТЗОВ «ОДВ-Електрик» (електричне та електронне устаткування для авто-транспортних засобів).</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>ВАТ «Меблевий комбінат «Стрий» (виробництво меблів);</li> <li>ТЗОВ «Кроно-Україна» (плити деревостружкові ламіновані);</li> <li>ТЗОВ «СОКМЕ» (виробництво меблів);</li> <li>Дрогобицьке меблеве підприємство УТОГ «Карпати» (виробництво меблів).</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>ТЗОВ «Бадер-Україна» (виробництво чохлів для автомобільних сидінь),</li> <li>Дочірнє підприємство «Датський текстиль» компанії «ПВН Холдінг А/С (Данія)» (полотно трикотажне, чохла на матраци і подушки);</li> <li>ТДВ «ЛЬВІВСЬКИЙ МАЯК» (пошиття верхнього жіночого та чоловічого одягу на експорт)</li> <li>ТЗДВ «Весна-Захід» (пошиття швейних виробів)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>ПП «ОККО-Бізнес» (сік яблучний, льон-сирець, масло вершкове, сир, сухе знежирене молоко, олія, соя);</li> <li>Т.В.Fruit (спеціалізується на виробництві соків прямого віджиму під ТМ Galicia);</li> <li>ПП «ОККО-Нафто-продукт» (сік яблучний, соя);</li> <li>«Оліяр» (олія);</li> <li>ПП «Торговий дім «Майола» (олія соняшникова).</li> </ul> |

Джерело: складено автором на основі даних Львівської торгово-промислової палати [7].

Серед країн ЄС, у 2015 році Львівська область найбільше експортувала в Польщу (22%), Німеччину (11,3%), Чехію (6,8%) та Данію (5,8%). Однак, для цих країн експорт товарів України загалом у 2015 році не перевищував й 3% у Польщі та Чехії, та не досягав і 1% у Німеччині та Данії [10]. Водночас, з підписанням Угоди про асоціацію з ЄС, Україна та Львівська область, зокрема, може розраховувати на збільшення обсягів експорту та розширення його географії. Зокрема розглянемо, імпорт країн ЄС з України за основними товарними групами експорту Львівської області у 2015 році (табл. 6).

Таблиця 6

Частка України в імпорті ЄС (за товарними групами), %

| Країна-імпортер<br>Товарна група                             | Австрія | Бельгія | Чехія | Естонія | Франція | Греція | Угорщина | Литва | Польща | Португалія | Румунія | Словаччина | Латвія |
|--------------------------------------------------------------|---------|---------|-------|---------|---------|--------|----------|-------|--------|------------|---------|------------|--------|
| (12) Насіння і плоди олійних рослин                          | 20      | 14      | 8     | 19      | 25      | 22     | 6        | 15    | 29     | 20         | 11      | 8          |        |
| (15) Жири та олії рослинного і тваринного походження         | 22      | 6       | 38    | 15      |         | 8      | 7        | 15    | 74     | 22         | 25      | 50         |        |
| (20) Продукти переробки овочів                               | 7       |         |       | 6       |         |        |          | 7     | 14     |            |         |            |        |
| (23) Залишки і відходи харчової промисловості                |         |         |       | 7       | 13      |        |          | 23    | 10     |            |         | 15         |        |
| (44) Деревина і вироби з деревини                            | 22      | 10      | 30    |         |         |        | 66       | 22    | 37     |            | 57      | 57         |        |
| (61-62) Одяг і додаткові речі до одягу (трикотаж і текстиль) |         |         |       | 16      |         |        | 42       | 17    |        |            | 21      |            | 47     |
| (94) Меблі                                                   |         |         |       |         |         |        |          | 7     |        |            |         |            | 10     |

Джерело: складено автором на основі даних Євростату [10].

З таблиці 6 бачимо, що доволі багато країн ЄС імпортують з України товари, на експорті яких спеціалізується Львівська область. Зокрема, якщо розглядати динаміку імпорту України з країн ЄС цих товарних груп, то більшість із зазначених вище країн нарощували обсяги імпорту. Це, значною мірою, пов'язано із частковою імплементацією Угоди про асоціацію з ЄС, яка пов'язана із наданням односторонніх преференцій українським експортерам застосування яких розпочалось з 23 квітня 2014 року, одразу після підписання Угоди і діяло до 31 грудня 2015 року. Так, частка імпорту насіння і плодів олійних рослин з України, порівняно з 2011 роком зросла у Австрії (на 10%), жирів та олій рослинного і тваринного походження – у Кіпру (на 35%), Польщі (на 20%), деревини і виробів з деревини – у Бельгії (на 5%), Угорщини (на 6%), Португалії (на 16%), Словаччини (на 14%), одягу і додаткових речей до одягу (трикотаж і текстиль) – у Латвії (на 34%). Варто також зауважити, що основна стаття експорту Львівської області – електричні машини, займає незначну частку в імпорті країн ЄС (найбільшу частку у 2015 році Україна займала в імпорті Угорщини – 5%, Литви – 4% та Словаччини – 3%).

Тому, потенційними ринками збуту товарів можуть стати Австрія, Бельгія, Естонія, Латвія, Литва, Румунія, Словаччина та Угорщина. Вигідне географічне положення Львівської області відкриває потенційні можливості для налагодження експорту продукції у зазначені країни. Особливо актуальним це є для виробників-експортерів насіння та плодів олійних рослин, жирів та олій рослинного і тваринного походження, а також деревини, які не мають тарифних та нетарифних обмежень. Із повноцінним входом в дію умов ЗВТ з 1 січня 2016 року, ринок ЄС відкрився і для експортерів продуктів переробки овочів (які упродовж 2015 року сплачували, наприклад, 14,5% преференційне мито (а раніше мито становило 18%) для експорту яблучних соків), залишків і відходів харчової промисловості (зокрема, ще до 1 січня 2016 року експортери кукурудзяного борошна сплачували квоту в розмірі 44 євро за

1000 кг борошна), а також одягу і додаткових речі до одягу (преференційне мито на експорт яких упродовж 2015 року складало 9,6%) [11].

В результаті удосконалення Україною свого бізнес-законодавства, правил і процедур, торгівля з Україною буде схожа на торгівлю з будь-якою іншою державою-членом ЄС, що в свою чергу зменшить витрати у торгівлі (мита, норми і т.п.). Компаніям, які хочуть торгувати з Україною більше не буде необхідно вивчати, яких правил вони повинні дотримуватися, як вони відрізняються від норм ЄС і яким чином вони можуть отримати сертифікат відповідності. Ліквідація більшості тарифів на торгівлю між Україною та ЄС сприятиме подальшому зниженню вартості торгівлі, що призведе до збільшення обсягів торгівлі.

Перші роки адаптації до поглибленої і всеосяжної зони вільної торгівлі можуть бути складними в деяких сферах. І це не дивно, з огляду на те що системні перетворення завжди призводять до короткострокових втрат для деяких з них. Однак ми переконані в тому, що з плином часу, нові технології призведуть до підвищення продуктивності праці; підвищення заробітної плати і зростання, разом з новими можливостями працевлаштування, як ми вже бачили, наприклад, в Польщі та країнах Балтії. Завдяки ЗВТ українські виробники зможуть ефективно конкурувати і виграти місце на європейському ринку, знайти свою нішу і просувати високоякісну українську продукцію за хорошою ціною. Вітчизняні споживачі, у свою чергу, матимуть доступ до високоякісних європейським товарам в Україні за нижчими цінами.

Безсумнівним недоліком з точки зору нарощення експортного потенціалу як України, так і Львівської області є невідповідність обладнання та технологій сучасному рівню розвитку, що негативно відображається на витратах, показниках якості й технічних параметрах продукції, а отже – невідповідності світовим стандартам, що не дає змоги конкурувати з іноземними аналогами. Слабкість експортерів Львівщини, за рідкісними винятками, також полягає у браку капіталовкладень, які дозволили б розширити експортні можливості виробників.

Існують досить вагомні недоліки також в інфраструктурному забезпеченні ЗЕД: недосконалість митного обслуговування та митних процедур, фінансових розрахунків, проблеми транспортування й зв'язку; служб із надання консалтингових, інформаційних та інших ділових послуг тощо [8, с. 25]. Перешкодою у розвитку експорту на ринки ЄС можуть бути соціально-економічні проблеми в країні, які, безумовно, здійснюють негативний вплив на імідж країни. Окрім того, повільне здійснення реформ, зростання корупції та інших економічних злочинів, нестабільність національної валюти та інфляція не сприяють нарощенню виробництва, а відповідно й експорту області.

Перевага Львівської області полягає у її зручному розташуванні та прямому кордоні з ЄС. Це створює умови для збільшення обсягів експортних перевезень між кордоном, допомагає встановити контакти, ознайомитися з культурою та мовою потенційних партнерів, знижує транспортні витрати і створює умови для транзиту. Окрім того, Львівська область ще має додаткові можливості для створення стимулів для іноземних інвесторів в регіоні та підвищення конкурентоспроможності та експортного потенціалу завдяки участі у фінансових програмах ЄС (зокрема Європейській політиці сусідства).

**Висновки.** Підсумовуючи результати аналізу, можна стверджувати, що у Львівській області протягом 2011-2015 років спостерігалось погіршення динаміки експортно-імпортних операцій у країні ЄС. Експорт товарів характеризувався схильністю до нестабільності, що свідчило про їх миттєву реакцію на зміни ринку. Імпорт товарів характеризувався спадом або нестабільністю із тенденцією до негативу. Особливу увагу слід приділити виробникам, на продукти яких є попит з боку країн ЄС (зокрема, Австрії, Бельгії, Естонії, Латвії, Литви, Румунії, Словаччини та Угорщини).

Це такі види економічної діяльності як оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини, текстильне виробництво, виробництво одягу та виробництво харчових продуктів. Вміле використання потенціалу зазначених видів переробної промисловості може дати значний поштовх для розвитку їх експорту.

Подальші дослідження можуть бути присвячені аналізу змін у структурі експорту та імпорту послуг Львівської області, а також дослідженню експортно-імпортних операцій області з її основними торговельними партнерами.

#### **Список використаних джерел:**

1. Волошин В.І., Васильців Т.Г., Мокій А.І. Потенціал конкурентоспроможності західних регіонів України та проблеми його реалізації у посткризовий період (аналітична доповідь) / Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові, 2011 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.niss.lviv.ua>
2. Використання енергетичних матеріалів та продуктів перероблення нафти у Львівській області у 2015 році (попередні дані) (експрес-випуск) [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/si/express/2016/v0202\\_12.pdf](http://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/si/express/2016/v0202_12.pdf)
3. Головне управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.lv.ukrstat.gov.ua/>
4. Державна служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Зайняте населення за видами економічної діяльності та регіонами у 2014 році [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Кіндзерський Ю. В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації: [монографія] / Ю.В. Кіндзерський ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2013. – 536 с.
7. Львівська торгово-промислова палати [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://eng.lcci.com.ua/category-members>
8. Черчик Л. Основні проблеми зовнішньоекономічної діяльності підприємств України / Л. Черчик // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2015. - № 2. – С. 21-26.
9. Шинкоренко Т.П., Білоцерківець О.Г. Структурні диспропорції українського експорту товарів до країн ЄС та напрями їх подолання [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2015/11/Шинкоренко\\_Білоцерківець-2015.doc.pdf](http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2015/11/Шинкоренко_Білоцерківець-2015.doc.pdf)
10. International trade. European statistics [Electronic resource]. – Available at: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
11. TARIC Consultation [Electronic resource]. – Available at: [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/dds2/taric/taric\\_consultation.jsp?Lang=en&SimDate=20160608](http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=en&SimDate=20160608)

*Рецензент д.е.н., професор Іщук С.О.*

УДК 338.486.4

Папп В.В., д.е.н., професор

Лужанська Т.Ю., к.г.н., доцент

Чубірка Г.І.

Мукачівський державний університет

### **ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ САНАТОРНО-КУРОРТНОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ**

У статті розглядається проблема дослідження процесів прогнозування та планування санаторно-курортної сфери регіону. Акцентується увага на оцінці загальних процесів прогнозування санаторно-курортної сфери; сутності та основних видах планування у діяльності санаторно-курортних закладів. Проаналізовано план та оцінено процес планування діяльності санаторно-курортних закладів. Дається характеристика основним типам санаторно-курортних закладів. Оцінено системно-структурний аналіз розвитку санаторно-курортної сфери регіону; проаналізовано стан розвитку санаторно-курортної сфери Карпатського регіону, в т.ч. Закарпатської області.

**Ключові слова:** прогнозування; планування; види планування; стратегічні підходи у плануванні; типи санаторно-курортних закладів

Pap V., Luzhans'ka T., Chubirca A.

### **FORECASTING AND PLANNING HEALTH RESORT AREAS OF THE REGION**

The problem of the research process forecasting and planning health resort areas of the region. Attention is focused on assessing the overall process of forecasting sanatorium sphere; essence and main types of planning

of spa facilities. The analysis plan and assessed the planning of spa facilities. Describes the main types of spa facilities. Reviewed systematic and structural analysis of the health resort areas of the region; The state of development of sanatorium and resort areas in the Carpathian region, including Transcarpathian region.

**Keywords:** forecasting; planning; types of planning; strategic approach to planning; types of spa facilities

Папп В.В., Лужанская Т.Ю., Чубирка А.И.

## **ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ САНАТОРНО-КУРОРТНОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА**

В статье рассматривается проблема исследования процессов прогнозирования и планирования санаторно-курортной сферы региона. Акцентируется внимание на оценке общих процессов прогнозирования санаторно-курортной сферы; сущности и основных видах планирования в деятельности санаторно-курортных учреждений. Проанализировано план и оценено процесс планирования деятельности санаторно-курортных учреждений. Наводится характеристика основным типам санаторно-курортных учреждений. Оценено системно-структурный анализ развития санаторно-курортной сферы региона; проанализировано состояние развития санаторно-курортной сферы Карпатского региона, в т.ч. Закарпатской области.

**Ключевые слова:** прогнозирование; планирование; виды планирования; стратегические подходы в планировании; типы санаторно-курортных учреждений.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** У загальній стратегії соціально-економічного розвитку України значна роль належить курортно-рекреаційній сфері (туризму, відпочинку, лікувальному оздоровленню), що в сучасних умовах побудови державності та стабілізації національної економіки недооцінюється. Формування державної стратегії розвитку рекреаційного господарства України і курортно-рекреаційного природокористування є актуальною проблемою у зв'язку з необхідністю масового оздоровлення населення. Державна стратегія є також основою для конструктивної взаємодії органів державної влади щодо забезпечення комплексного використання природних рекреаційних ресурсів і потенціалу рекреаційного господарства. Збереження і розвиток санаторно-курортної галузі як складової туристської індустрії має стати частиною державної політики у справі охорони і зміцнення здоров'я населення і пріоритетним напрямом у формуванні соціальних програм, передбачаючи реалізацію прав людини на відпочинок, лікування, сприятливе навколишнє середовище, реалізацію прав майбутніх поколінь на користування рекреаційним природно-ресурсним потенціалом з метою підтримки високої якості життя, а також вирішення поточних завдань масового оздоровлення населення і нерозривного зв'язку із здійсненням заходів щодо збереження і відновлення природних рекреаційних ресурсів.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.**

Санаторно-курортна діяльність є предметом досліджень як вітчизняних так і зарубіжних вчених. Широкий спектр ресурсної бази туристично-рекреаційного потенціалу Карпатського регіону відображено в працях В.І. Мацоли, В.І. Гетьмана, Н.М. Влащенко, Ф.Ф. Мазура та інших. Питання перспектив розвитку та конкурентоспроможності підприємств санаторно-курортного типу в умовах ринкових відносин вивчали Г.В. Копець, В.С. Кравців, П.В. Жук та інші. Розробленням стратегії маркетингових досліджень підприємств даного типу займалися Ф.Г. Кифяк та П.А. Петриченко. Різним аспектам розвитку санаторно-курортної сфери присвятили свої праці О.А. Нікітіна, В.І. Гетьман та інші. Однак, незважаючи на вище наведені праці вчених щодо питань розвитку санаторно-курортної сфери на рекреаційних територіях Закарпатської області, багато аспектів проблем, які пов'язані з основними напрямом реформування рекреаційного середовища досліджуваної території потребують додаткової уваги, зокрема: розроблення стратегії розвитку підприємств санаторно-оздоровчих та курортних закладів на інновацій основі.



На сьогодні важливим є дослідження екологічних аспектів санаторно-курортної сфери діяльності з позицій охорони навколишнього природного середовища. Зокрема цим питанням присвячені роботи Я. Олійника, О. Любіцевої, О. Дмитрука, В. Кекушева, О. Кузьменка, Ю. Мазурова та інших.

**Цілі статті.** Метою статті є оцінка процесів прогнозування та планування розвитку санаторно-курортної сфери регіону.

У ході дослідження перед нами стояли такі завдання: оцінити загальні процеси прогнозування через фактографічні та евристичні методи аналізу; визначити сутність та основні види планування у діяльності санаторно-курортних закладів; проаналізувати план діяльності санаторно-курортних закладів; оцінити процес планування діяльності санаторно-курортних закладів; проаналізувати основні типи санаторно-курортних закладів; оцінити системно-структурний аналіз розвитку санаторно-курортної сфери регіону; проаналізувати стан розвитку санаторно-курортної сфери Карпатського регіону, зокрема Закарпатської області.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** У ряді зарубіжних країн туристично-рекреаційна сфера є однією з найбільш пріоритетних сфер народного господарства, внесок якої у валовий національний прибуток складає 15-35% (Угорщина, Чехія, Австрія, Швейцарія, Італія, Франція, Іспанія, Португалія). Туристично-рекреаційний бізнес приваблює підприємців з багатьох причин: незначні стартові інвестиції, зростання попиту на туристично-рекреаційні послуги, високий рівень рентабельності та мінімальний термін окупності витрат. Крім того, цей бізнес стимулює розвиток інших галузей господарства: будівництва, торгівлі, сільського господарства, виробництва товарів народного вжитку, зв'язку тощо.

*Прогнозування* – це наукове обґрунтування можливого стану об'єктів у майбутньому, а також альтернативних шляхів і строків досягнення очікуваного стану. Прогнозування має дати відповідь на такі питання:

- Чого найімовірніше слід очікувати в майбутньому?
- Яким чином необхідно змінити сьогоdnішні умови, щоб досягнути бажаного стану в майбутньому?

Прогнозування є сполучною ланкою між теорією і практикою в усіх сферах життя суспільства і за своїм складом ширше від планування, оскільки, крім показників діяльності санаторно-курортних закладів включає також дані про зовнішнє середовище санаторно-курортного комплексу. Прогноз стану зовнішнього середовища санаторно-курортного комплексу розробляється на 2-5 років з розбивкою першого року по кварталах чи місяцях наростаючим підсумком з початку року.

В економічному прогнозуванні використовуються *дві групи методів прогнозування*:

- *фактографічні* (методи екстраполяції, функцій та кореляційно регресійних моделей), що базуються на використанні фактичних матеріалів, які детально характеризують зміни в часі всієї сукупності чи окремих показників об'єкта прогнозування;

- *евристичні* (методи експертних оцінок, побудови „дерева цілей”, оптимізації та інформаційного моделювання), які передбачають здійснення прогнозних розробок за допомогою логічних прийомів і методичних правил теоретичних досліджень.

*Планування* є важливою частиною оцінки розвитку санаторно-курортного комплексу, основною її функцією. Санаторно-курортні заклади, які не планують чи не вважають потрібним це робити, навряд чи можуть досягнути значних успіхів в своєму розвитку.

*Суть планування можна визначити як:*

- уміння передбачити мету діяльності санаторно-курортних закладів, результати їх діяльності і ресурси, потрібні для досягнення цієї мети;

- розробка та обґрунтування цілей, визначення найкращих методів і способів їх досягнення при ефективному використанні всіх видів ресурсів, необхідних для виконання поставлених завдань, і встановленні їх взаємодії.

Планування означає також уміння визначати мету діяльності санаторно-курортних закладів як складової частини загальної системи внутрішнього планування. Основна мета не повинна розходитися із загальною метою діяльності санаторно-курортних закладів, повинна бути спрямована на їх успішне здійснення за рахунок зовнішніх факторів економічного росту.

В залежності від ступеня невизначеності в плануванні, тимчасових орієнтацій ідей планування, меж планування і т.д., у світовій практиці використовують різні типи планування. Наприклад, в залежності від того, яку межу (період) часу охоплюють плани, складені на підприємствах санаторно-курортного комплексу, планування поділяється на три типи: довготривалі, середньотривалі, короткочасні.

*Довготривале планування* охоплює довгі періоди часу - 10 - 25 років. Деякий час довготривале планування ототожнювалось із стратегічним, але ці два поняття розглядаються окремо. Стратегічне планування по своєму змісту багато складніше довготривалого.

*Середньотривале планування* конкретизує орієнтири, визначені в довготривалих планах. Вони розраховані на більш короткий час. Донедавна середньотривале планування розраховувалось на 5 років, проте швидкість змін зовнішнього середовища зумовила необхідність скоротити термін цього типу планування приблизно до 2-3 років. Середньотривалі плани вирішують завдання, пов'язані з перебудовою існуючих виробничих потужностей санаторно-курортних закладів, оновленням асортименту, пошуком нових ринків збуту і т.д.

*Короткочасне планування* - вироблення планів на 1-2 роки. Зазвичай це річний план, який нараховує в собі конкретні завдання по здійсненню певних операцій. Вони (операції) містять інформацію про строки, обсяги, асортимент, черговість поставок і т.д. [12, с.47].

*План діяльності санаторно-курортних закладів дозволяє:*

- оцінити практичні можливості для досягнення мети;
- забезпечити пошук кращих і більш ефективних шляхів досягнення мети;
- виявити зони впливу на виробництво потенційних негативних факторів та непередбачуваних наслідків;
- створити основу для визначення обсягів необхідних матеріально-технічних, паливно-енергетичних, сировинних та фінансових ресурсів;
- знизити ризик в прийнятті необґрунтованих управлінських рішень;
- здійснити об'єктивний контроль за результатами господарської діяльності санаторно-курортного закладу.

*Процес планування діяльності санаторно-курортних закладів може бути виражений такими етапами:*

1-ий. Визначення місії і комплексу завдань. Складання "дерева завдань".

2-ий. Аналіз і оцінка внутрішнього і зовнішнього середовища. Інколи даний етап передуює етапу визначення завдань.

3-ій. Стратегічний аналіз. Санаторно-курортний заклад порівнює завдання і результати дослідження факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, визначає розрив між ними, формує різноманітні варіанти стратегій.

4-ий. Порівняння і визначення однієї з альтернативних стратегій, її розробка.

5-ий. Готується остаточний стратегічний план діяльності санаторно-курортного закладу.

6-ий. Середньотривале планування. Розроблення середньотривалих планів і програм.

7-ий. На основі стратегічного і середньотривалого планування розробляються річні оперативні плани і проекти.

8-ий. Контроль за виконанням рішень, втілених у планах. Цей етап не являється стадією безпосереднього процесу планування, проте він має важливе значення для планування і реалізації стратегії санаторно-курортного закладу, тому що дає можливість більш раннього виявлення можливого розриву між плановими показниками і фактичним виконанням та внесення відповідних корективів в цей процес. В цілому процес планування являє собою нібито замкнутий цикл з прямим і зворотнім зв'язком [9].

*Система планів санаторно-курортного закладу* формується самостійно і може охоплювати таке:

1. Стратегічний, або генеральний, план санаторно-курортного закладу.  
2. Довгостроковий план - складова частина стратегічного, тобто план розвитку на декілька років, націлений на вирішення окремих проблем стратегії санаторно-курортного закладу.

3. Загальноорганізаційні плани, складені як продовження стратегічного плану. Вони визначають головні завдання розвитку санаторно-курортного закладу. Основу цих планів становить план розвитку.

4. Оперативні плани санаторно-курортного закладу, до складу яких входять загальноорганізаційні плани поточної діяльності, у тому числі „господарські плани”, або „плани прибутку”, розраховуються на один рік. За допомогою планів поточної діяльності товари і послуги виготовляються на ринок; поточні плани підрозділів, у тому числі бюджетні, доповнюються загальноорганізаційними планами поточної діяльності.

5. Бізнес-план - план створення нового підприємства, програма діяльності санаторно-курортного закладу, план конкретних заходів для досягнення певних цілей.

6. Програми (або плани-програми) і проекти.

Стратегічний план - довгостроковий план на 5-15 років, у якому формуються основні цілі санаторно-курортного закладу на перспективу, конкретні завдання, прив'язані за часом до ресурсів, загальна стратегія досягнення поставлених цілей. Стратегічне планування - це, по суті, перспективне планування, але в нього вкладено зовсім інші зміст і методика розробки. Це і визначення місії санаторно-курортного закладу: яким повинен бути санаторно-курортний заклад через 5-15 років, це і визначення стратегічного становища санаторно-курортного закладу, аналіз його конкурентного становища, визначення стратегічних альтернатив і, нарешті, формалізація самої стратегії з урахуванням зовнішнього середовища і внутрішніх особливостей санаторно-курортного закладу.

Поточні плани - плани, у яких пов'язуються всі напрямки діяльності санаторно-курортного закладу і робота всіх функціональних підрозділів на поточний фінансовий рік. В умовах невизначеної і часто змінної ринкової кон'юнктури база розрахунку основних розділів поточного плану дуже непостійна і часто піддається змінам. У цих умовах плани, наприклад по витратах виробництва, на рік щоквартально можуть істотно відрізнятись від реальної дійсності через нетривалий час після їх складання. Тому на рік розділи плану повинні складатися по укрупнених показниках. Це, швидше, прогноз реалізації цілей стратегічного плану на поточний рік, а основним „об'єктом планування” повинен бути план на квартал із наступним аналізом виконання і внесення коректив з урахуванням зміни кон'юнктури в план на наступний квартал. Плани повинні бути гнучкими, бажано розраховувати альтернативні варіанти.

Оперативні плани - детальні плани, присвячені вирішенню конкретних питань діяльності санаторно-курортного закладу в короткостроковому періоді. Мають вузьку спрямованість, високий ступінь деталізації і характеризуються значною різноманітністю прийомів і методів. Розробка і реалізація цих планів практично не

залежить від ринкової кон'юнктури і тут може широко використовуватися досвід цієї роботи в умовах централізованого планування.

*Бізнес-план* - план створення нового підприємства, план розвитку санаторно-курортного закладу, виходу на ринок із новими послугами, реконструкції санаторно-курортного закладу і т. п. Основні об'єкти бізнес-планування - інноваційні проекти. Дуже близьке до бізнес-плану техніко-економічне обґрунтування проектів (ТЕО). Однак у ТЕО на відміну від бізнес-плану майже не розкриваються комерційні, ринкові проблеми майбутнього бізнесу. Бізнес-план як форма обґрунтування інноваційних проектів поступово витісняє ТЕО зі сфери планової діяльності. Без добре складеного бізнес-плану практично неможливо вести переговори з майбутнім інвестором, тим більше закордонним [10].

Сформована на кожному етапі планування виробнича програма санаторно-курортного закладу повинна бути деталізована у часі та доведена до конкретних виробничих підрозділів на етапі *оперативно-календарного планування*.

Стратегічне планування - це адаптивний процес, за допомогою якого здійснюються регулярна розробка та корекція системи планів, організації діяльності, мотивація та контроль за результатами на основі моніторингу та аналізу стану зовнішнього і внутрішнього середовища санаторно-курортного закладу.

Стратегічне планування в санаторно-курортній галузі передбачає організацію власного потенціалу з чіткою орієнтацією на ринкову ситуацію, що забезпечуватиме розвиток санаторно-курортних закладів. Суть його - в переорієнтації від практики путівки й нормативно-безособового обслуговування потоку відпочиваючих - до усвідомлення єдності процесу і результату спільної роботи лікарів, обслуговуючого персоналу у конкуренції за туриста.

Категорія задоволення має два аспекти: психологічний і функціональний.

*Психологічний аспект* задоволення забезпечується пропозицією індивідуального обслуговування та урізноманітнення форм і засобів лікування, орієнтацією досягти оздоровлення переважно природними факторами, передбачає також розвиток індустрії гостинності та створення житлових умов, наближених за рівнем до курортних готелів, високу якість харчування та обслуговування у курортних їдальнях, чуйність, уважність, люб'язність обслуговуючого персоналу.

*Функціональне задоволення* відпочиваючого залежить від профілю санаторно-курортного закладу і забезпечується шляхом інтенсивного лікування, широкої пропозиції медикаментів та медпрепаратів, організації масового харчування та створення сприятливих житлових умов.

Лише на основі новітнього бачення та підходів до організації санаторно-курортної справи можна сформулювати, впровадити та виконати плани та стратегії, забезпечивши тим самим не лише виживання оздоровниці, а й її неперервний розвиток.

На шляху формування стратегії розвитку санаторно-курортного закладу важливим є аналіз *внутрішнього середовища* - самої організації, визначення сильних та слабких сторін діяльності, потенціалу розвитку. Аналіз організації передбачає оцінку дієздатності існуючої структури управління, системи комунікацій між підрозділами та відділами оздоровниці, чітке визначення та дотримання у роботі функціональних обов'язків працюючих, створення ділової атмосфери в колективі та налагодження системи зворотного зв'язку між управлінцями та виконавцями, делегування повноважень та відповідальності, формування корпоративної поведінки, цілеспрямованості всіх та кожного на досягнення результату. [10]

Для вдосконалення організації санаторно-курортного лікування та забезпечення стійкого розвитку курорту необхідно досконало знати *зовнішнє оточення* оздоровниці, враховуючи вплив сукупності факторів та прийняття рішень. Вивчення ринку постійних і нових споживачів, аналіз їх споживацьких уподобань, сегментація визначеного цільового ринку за географічними та демографічними ознаками,

параметрами купівельної поведінки, визначення маркетингових комунікацій для кожного сегмента є передумовою ефективного функціонування санаторно-курортного закладу на перспективу. Аналіз зовнішнього середовища та можливостей санаторно-курортного закладу дозволяє визначити ринкові шанси - потенціал попиту, що не задовольняється сформованою на ринку пропозицією.

Для керівників курортів особливо важливе значення має розроблення ринкової стратегії, для чого необхідно обрати довгострокову модель поведінки лікувальних закладів на ринку лікувальних послуг, виходячи з особливостей (природних, економічних, соціальних) даного курорту.

Існують *чотири основних стратегічних підходи* до можливого розвитку курортів:

- *стратегія кардинальної зміни* - застосовується у разі зменшення завантаженості курорту, що вимагає з'ясування причин цього та методів підтримки здравниці з метою залучення суспільних і приватних інвестицій. При цьому можливий варіант перепрофілювання здравниці;

- *стратегія збереження зростання*, спрямована на підтримку низького рівня зростання за несприятливих зовнішніх умов, на залучення відпочиваючих завдяки введенню нових послуг (медичних і анімаційних);

- *стратегія досягнутого зростання* - застосовується для утримання досягнутого рівня у разі, коли курорт має у своєму розпорядженні лише обмежений набір нового продукту і нездатний задовольнити новий ринок;

- *стратегія вибіркового зростання*, обрана курортом, орієнтованим на визначений сегмент ринку. Цей принцип розвитку припускає наявність двох компонентів: плану санаторно-курортного розвитку і структурного комплексу методу фінансової підтримки. Даний принцип застосовується при визначенні стратегії розвитку як конкретного закладу, так і галузі в цілому.

Курортно-рекреаційне господарство України може стати одним з важливих економічних секторів у національному народногосподарському комплексі. Однак недосконалість економічних досліджень курортно-рекреаційної сфери не дає можливості повною мірою оцінити її значення для економіки країни. До цього часу не існує єдиної методики оцінки внеску цієї сфери в народне господарство країни в цілому.

Розвитку курортно-рекреаційної сфери в Україні притаманний екстенсивний характер. Постає завдання раціонального (інтенсивного) використання курортно-рекреаційного фонду шляхом підвищення коефіцієнта змінності його експлуатації, створення штучних рекреаційних об'єктів, наприклад, пляжів і водоймищ, будівництва нових курортно-рекреаційних закладів замість фізично та морально застарілих.

Підвищення економічної ефективності курортно-рекреаційної сфери може бути досягнуто шляхом зростання продуктивності праці, скорочення одночасних і поточних витрат у результаті комплексного розвитку та розміщення, концентрації коштів і спрямування їх на найбільш важливі ділянки курортно-рекреаційного будівництва, раціонального використання трудових, рекреаційних та інших ресурсів, приміщень і споруд, централізації управління та допоміжних служб тощо [2].

Системний підхід і комплексний аналіз економічного значення курортно-рекреаційної сфери стає необхідною передумовою успіху наукових досліджень і практичної реалізації результатів. За допомогою системного підходу та комплексного аналізу курортно-рекреаційної сфери нами виділено її переваги та недоліки.

Переваги представлено фінансовими надходженнями до бюджетів місцевих органів влади, забезпеченням зайнятості та прибутків населення, стимулюванням розвитку сільськогосподарського виробництва та місцевої інфраструктури, вирівнюванням відмінностей між індустріальними та аграрними регіонами. Негативний вплив представлено порушенням екологічної рівноваги в природному середовищі.

Базовим методом дослідження санаторно-курортної сфери обраний *системно-структурний аналіз*, який дозволяє на підставі аналізу функціонування елементів



системи її структурувати, виявити міжкомпонентні, територіальні та організаційно-управлінські взаємозв'язки, їх характер, види, форми. Покладений в основу дослідження *індуктивно-дедуктивний принцип* передбачає створення взаємопов'язаної системи методів і ґрунтується на відповідності частковим об'єктам дослідження, що є компонентами санаторно-курортної сфери. Зазначений підхід передбачає наскрізний компонентний просторово-часовий аналіз емпіричного матеріалу і його подальший синтез з урахуванням дії основних законів і закономірностей. Такий підхід дозволяє встановити напрямки, тенденції розвитку санаторно-курортної сфери та визначити певні закономірності її формування, функціонування та територіальної організації.

До вивчення *просторово-часових характеристик санаторно-курортної сфери* застосовуються такі підходи:

- *елементарний (дискретний)* – інвентаризація елементного складу санаторно-курортної сфери з чіткою топологічною «прив'язкою» об'єктів, що дозволяє визначити не тільки кількісний і якісний склад, а й динаміку та етапність розвитку (зафіксувати характер туристського процесу);

- *генетичний* – вивчення та ретроспективний аналіз процесу виникнення, особливостей формування і розвитку;

- *структурно-функціональний* – вивчення та аналіз змін зв'язків між елементами, їх структурна перебудова, тобто перебудова всіх видів і форм зв'язків між елементами за схемою «об'єкт – об'єкт», «об'єкт – територія», «територія – територія», що дозволяє визначити територіальну структуру, проаналізувати і оцінити зміни функціональної структури відповідно до реалізації конкретних суспільних цілей;

- *комплексний* – дослідження взаємовпливів і взаємодії між елементами різного ієрархічного рівня, спеціалізації як механізму трансформації;

- *збалансованого регіонального розвитку* – передбачає управління санаторно-курортною сферою, ресурсами таким чином, щоб потреби туристів задовольнялися, не зашкоджуючи природному середовищу та культурній спадщині.

При аналізі санаторно-курортної сфери використовується певний набір показників: *натуральні* (кількість відпочиваючих), *вартісні* (надходження від санаторно-курортної сфери), *трудові* (кількість зайнятих) та *локалізаційні* (кількість та потужність обслуговуючих підприємств), що застосовуються у розрахунку на 1000 чол. або на площу. Ці показники аналізувалися в абсолютних величинах, коли потрібно визначити поширення, тенденції розвитку, або в відносних, коли необхідно визначити навантаження чи провести порівняльний територіальний аналіз. При цьому натуральні, вартісні та трудові показники можна розглядати як інтегральні, що характеризують регіональний ринок в цілому, а локалізаційні показники є локальними, що характеризують перш за все розвиток санаторно-курортної сфери.

*Рівень споживання* характеризується натуральними та вартісними показниками, які аналізуються перш за все в динаміці, що дозволяє визначити загальні зміни через середньорічні темпи росту в санаторно-курортній сфері. Аналіз натуральних показників дає змогу визначити через сальдо туристського балансу спрямованість та характер споживання, видову та територіальну структури туристського потоку в санаторно-курортну сферу. Для оцінки видового рівня споживання використовуються відносні показники, наприклад, такі як рівень концентрації споживання (в розрахунку на чисельність населення, на одиницю території або на одиницю потужності санаторно-курортних закладів).

Для визначення рівня споживання санаторно-курортних послуг може бути використаний відносний натуральний показник (кількість відпочиваючих, що припадає на одне місце в санаторно-курортному закладі) або аналогічний вартісний. Визначення рівня розвитку санаторно-курортної сфери передбачає сполучення комплексних галузевих та територіальних досліджень. Про якість обслуговування певною мірою можна робити висновок за співвідношенням санаторно-курортних закладів різного

класу, що надають певні послуги. Використані відносні трудові показники, наприклад, показник, що характеризує навантаження (чисельність зайнятих в розрахунку на один номер санаторно-курортного закладу або чисельність зайнятих в розрахунку на тисячу туристів тощо).

При територіальному аналізі доцільно використовувати відносні локалізаційні показники, що характеризують стан розвитку мережі (кількість санаторно-курортних закладів в розрахунку на населений пункт, сумарна потужність санаторно-курортних закладів в розрахунку на 1000 чол. населення або на 1000 туристів). Визначення територіального рівня розвитку може провадитись методом середньостатистичних оцінок чи нормативним методом. Обидва методи передбачають співставлення відносного показника рівня забезпеченості населення виробничими потужностями санаторно-курортних закладів (кількість місць у санаторно-курортних закладах даної території в розрахунку на 1000 чол. населення) з аналогічним показником, який є нормативним чи середньостатистичним для даної країни.

Застосування регіонально-динамічного аналізу дозволяє визначити динаміку просторово-часових структурних змін функціонування санаторно-курортної сфери та створити підґрунтя для подальшого прогнозування її розвитку та оптимізації територіальної організації.

Для організованого надання лікувально-оздоровчих послуг необхідна наявність рекреаційно-туристичних ресурсів, тобто сукупності об'єктів і явищ природного та антропогенного походження; природні та культурно-історичні комплекси, які використовуються для туризму, лікування та відпочинку. Вони поділяються на природні та соціальні. До першої групи належать: кліматичні особливості території, водні ресурси (річки, озера, мінеральні та грязєві джерела, штучні водойми, моря, океани), мальовничі ландшафти, рослинний та тваринний світ тощо. Вони є визначальними для лікувального туризму. Друга група соціально-економічних ресурсів (культурні об'єкти, пам'ятки історії, етнографії, архітектури) не є визначальними для лікувального туризму.

Суб'єкти лікувального туризму (а саме контрагенти чи виконавці послуг): санаторії, пансіонати, будинки відпочинку тощо повинні бути розташовані у відповідних місцевостях, які володіють необхідними природними ресурсами. Такі місцевості, як правило, і є курортами. Згідно із Законом України «Про курорти», *курорт* - це освоєна природна територія на землях оздоровчого призначення, що має природні лікувальні ресурси, необхідні для їх експлуатації будівлі та споруди з об'єктами інфраструктури, які використовуються з метою лікування, медичної реабілітації, профілактики захворювань та для рекреації, підлягає особливій охороні [1].

Окрім основного роду діяльності з надання курортних послуг *галузева структура курорту може включати в себе:*

- підприємства з екологічно допустимого видобутку, розфасовки, використання і вивозу, зокрема, за межі регіону чи країни, частини ресурсів лікувальних грязей;
- підприємства аналогічних видів для освоєння частини ресурсів підземних мінеральних вод;
- підприємства щодо організації і забезпечення безпеки навколишнього середовища та унікальних природних ресурсів;
- наукові, проектні, експертні центри еколого-економічного моніторингу, контролю, дослідження проблем рекреаційного господарства, природокористування (маркетингові дослідження, впровадження ресурсозберігаючих технологій охорони й експлуатації рекреаційних ресурсів, систем курортно-оздоровчого туризму).

Основним типовим для санаторно-курортного лікування закладом є *санаторії*. Це - медичний заклад, в якому з лікувально-профілактичними цілями використовуються природні фактори (клімат, мінеральні води, лікувальні грязі) у поєднанні з

фізіотерапією, дієтотерапією, лікувальною фізкультурою та іншими методами лікування при обов'язковому дотриманні хворим санаторного та курортного режимів, адже в санаторії направляють хворих із початковими стадіями захворювання або після перенесення тяжких хвороб, операцій.[9]

В основному санаторії спеціалізовані, можуть бути однопрофільні (для лікування однорідних захворювань, наприклад, хвороб органів дихання нетуберкульозного характеру, при більш вузькому медичному профілі - наприклад, тільки для хворих на бронхіальну астму), або багатопрофільні - із двома і більше спеціалізованими відділеннями для лікування, наприклад, хвороб органів кровообігу (кардіологічний профіль) і функціональних порушень нервової системи (неврологічний профіль).

У системі лікувального туризму свою нішу мають і *пансіонати*. В пансіонатах, розташованих на бальнеологічних курортах, розміщуються туристи, які користуються амбулаторним лікуванням. Пансіонати, розташовані на кліматичних курортах, у приміських і дачних місцевостях, в основному призначені для відпочинку. Тут відпочиваючим надається харчування та житло, що забезпечує необхідні побутові умови. При пансіонатах є медпункти. Туристи користуються загальною курортною інфраструктурою. В пансіонатах, розташованих у місцевостях, де є курортні поліклініки або санаторії, за бажанням відпочиваючих та за наявності медичного висновку за окрему плату може надаватися необхідне лікування.

*Санаторії-профілакторії* - це медичні заклади санаторного типу для проведення лікувально-оздоровчих заходів без відриву працівників від виробничої діяльності (перебування в санаторії-профілакторії у нічний та вільний від виробничої діяльності час). Термін лікування 24 дні. Великі санаторії-профілакторії мають кабінети електроопромінення, водогрязелікарні, аеросолярії, інгаляторій кабінети та інші.

*Будинок відпочинку* - це оздоровчий заклад із регламентованим режимом, призначений для відпочинку практично здорових людей. Більшість будинків відпочинку розташована в місцевостях із сприятливими кліматичними умовами, на берегах річок, озер, морів, лісових масивів. Режим тут засновано на чергуванні активного та пасивного відпочинку та передбачає можливе більш довготривале перебування туристів на свіжому повітрі, а також прогулянки, екскурсії, заняття спортом, катання на човнах, в зимовий час - на лижах та ковзанах.

*Бази відпочинку* служать для розміщення, харчування, відпочинку, туристично-екскурсійного, культурно-побутового та фізкультурно-оздоровчого обслуговування туристів та екскурсантів. Відмінність туристичної бази від інших закладів відпочинку полягає у тому, що тут проводяться спеціальні туристські заходи, походи, подорожі, змагання, навчання прийомам та навичкам спортивного туризму та орієнтування на місцевості. Як правило, туристичні бази розміщуються в будинках готельного типу. Залежно від місцезнаходження та спеціалізації, бази можуть мати певний комплекс спортивних споруд та майданчиків, пункти прокату спортивного спорядження та інвентарю для різних видів спорту. На базах, де передбачено відпочинок з дітьми, створюють дитячі майданчики.[9].

Санаторно-курортна система вимагає розроблення *особливих принципів організації*, оскільки пов'язана, з одного боку, з експлуатацією природних лікувальних ресурсів, а, з іншого - з організацією лікувального процесу.

Медичні аспекти санаторно-курортної справи (методи санаторного лікування), засновані на застосуванні природних лікувальних та інших факторів, визначенні показань і протипоказань для хворих на ті чи інші курорти, вивчаються інститутами курортології чи центрами медичної реабілітації і фізіотерапії. Питаннями виявлення, експлуатації й охорони природних лікувальних ресурсів займаються спеціалізовані гідрогеологічні організації.

Основними методами санаторно-курортного лікування є бальнеотерапія (мінеральні ванни, прийом мінеральної води), грязелікування, кліматолікування,

лікувальна фізкультура, лікувальне харчування. Кліматотерапія включає: аеротерапію (лікування повітрям), геліотерапію (лікування сонцем), таласотерапію (лікування морським кліматом і купанням у морі).

Для визначення *попиту на санаторно-курортні послуги необхідний прогноз:*

- зробити розрахунок потреб у тих чи інших видах лікування, спираючись на аналіз захворюваності в сучасний момент;
- зробити розрахунок перспективного розвитку санаторно-курортної справи в умовах ринкових відносин, застосувавши математичні, економічні і статистичні моделі;
- при розрахунках узяти до уваги дані про максимальне завантаження в «піковий» період;
- врахувати думку експертів ігри складанні прогнозу.

Надання комплексу послуг споживачам являє собою виробничий процес санаторно-курортного закладу, у процесі якого використовуються природні, трудові, інформаційні та матеріально-технічні ресурси.

Численні геотуристичні дослідження показують, що нині регіони України знаходяться стосовно розвитку санаторно-курортної сфери діяльності на стадії розвідки, що характеризується нерозвиненістю спеціалізованої інфраструктури, інвестиційною непривабливістю, слабкою транспортною доступністю основних атракцій, незначним турпотоком і, відповідно, надходженнями від туризму.

Карпатський регіон вирізняється санаторно-курортною спеціалізацією. На нього припадає 8% загальних потужностей і щороку оздоровлюється 350 тис. осіб. Найбільшою популярністю користуються курорти Львівщини – Трускавець, Моршин, Черче, Великий Любень та інші. Відомим в Європі з давніх часів є курорт Трускавець, який вирізняється значними запасами підземних мінеральних вод (14 джерел різноманітної терапевтичної дії) та озокериту ( «гірський віск»). Найбільш відомою є мінеральна вода «Нафтуся», яка використовується при лікуванні гастроентерологічних захворювань, захворювань нирок, порушень обміну речовин, нервової системи, урологічних захворювань. Мінеральна вода «Бронислава» використовується при лікуванні органів дихання, а мінеральна сіль «Барбара» є аналогом карловарських солей. Озокерит є протизапальним засобом і використовується в лікуванні захворювань шкіри та суглобів. На курорті Трускавець відомі санаторії «Кришталевий палац», «Алмаз», «Каштан», «Кристал», «Бурштин», «Рубин» та інші [6, с. 21].

Курорт Моршин, який офіційно відкрив свій перший курортний сезон у 1878 р., має аналогічний до трускавецького лікувальний профіль – лікування захворювань шлунку, підшлункової залози, нирок, печінки, цукрового діабету. Це бальнеотерапевтичний курорт, де в лікувальних процедурах поєднується дія мінеральних вод, торфових грязей, озокериту та ландшафтних ресурсів.

У Передкарпатті також відомі курортні місцевості Яремча, Ворохта, гірські ландшафтні ресурси яких використовуються для оздоровлення та лікування верхніх дихальних шляхів.

Курортні території Гірських Карпат та Закарпаття розвиваються на основі поєднання лікувальних ресурсів гірських ландшафтів за бальнеологічними властивостями мінеральних вод. Тут відомі оздоровчі заклади Ясиня, Рахова загальнотерапевтичної дії переважно для лікування верхніх дихальних шляхів. Але основним багатством краю є значні поклади вуглецевих гідрокарбонатних або гідрокарбонатно-хлоридних натрієвих мінеральних вод типу «Поляна Квасова», збагачених фтором та бором, де концентрація гідрокарбонату натрію становить понад 11 г/дм. Мінеральні води цього типу мають протизапальну дію, підвищують стійкість організму до несприятливої дії хімічних, фізичних чинників, іонізуючого випромінювання, а також нормалізують кислотність шлунку.

На базі використання мінеральних і термальних вод та інших бальнеологічних ресурсів на території Закарпатської області станом на 1 жовтня 2015 р. функціонує 20



санаторіїв, 7 санаторіїв-профілакторіїв, 28 баз відпочинку, по одному пансіонату з лікуванням та відпочинку, одна курортна поліклініка та два дитячі оздоровчо-санаторні позаміські заклади цілорічної дії. Шоста частина зосереджених об'єктів знаходиться у Свалявському районі, 15% - у Мукачівському та по 11,7% у Виноградівському та Міжгірському районах [5]. За віковою структурою оздоровлено 70,3 тис. дорослих осіб, 5,0 тис. дітей та 1,1 тис. підлітків. Із загальної кількості оздоровлених – 0,4 тис. це особи, що постраждали від аварії на ЧАЕС, з них 85,9% діти та підлітки. Загалом, в оздоровчих закладах проведено 1098,3 тис. ліжко-днів або 14,4 ліжко-дня в середньому однією особою [4].

На сьогодні на території Закарпатської області розвідані понад 400 родовищ мінеральних вод (як природних джерел, так і свердловин) і діють 69 санаторно-курортних закладів, які в змозі оздоровити щорічно 45-50 тис. осіб. Аналіз споживчих переваг відносно місця проведення відпочинку показав, що серед рекреантів попитом користується гірсько-рівнинна рекреаційна зона Закарпаття, їй відали перевагу 63,1% рекреантів. Саме в цій зоні знаходиться переважна більшість Закарпатських оздоровниць та баз відпочинку. Гірська рекреаційна зона також має свої прихильників, її відвідало 24,3% рекреантів. Рівнинна зона користується попитом у 12,6% рекреантів.

Отже, оскільки стратегічні орієнтири реформування господарства Закарпатської області відводять сферам санаторно-курортного лікування, оздоровлення, туризму та відпочинку роль однієї з пріоритетних із зайняттям у майбутньому ключових позицій в господарському комплексі регіону, реформування санаторно-курортного комплексу вимагає реалізації ефективних заходів.

**Висновки.** Розвиток санаторно-курортної сфери в регіонах України гальмується недосконалістю нормативно-правової бази, а також методичної, організаційної, юридичної та інформаційної підтримки суб'єктів підприємництва у санаторно-курортній сфері; недостатньою ефективністю механізмів державного регулювання та управління санаторно-курортними закладами; незначними обсягами інвестицій, які вкладаються у розвиток матеріально-технічної бази санаторно-курортної сфери; недосконалістю туристської інфраструктури; неефективністю використання рекреаційних ресурсів. Для Закарпатської області, яка володіє значними запасами природно-лікувальних ресурсів, виникає потреба у постійному дослідженні тенденцій успішної діяльності у сфері економічного піднесення санаторно-курортної справи і підвищення рівня зайнятості населення.

#### Список використаних джерел:

1. Закон України "Про курорти" від 05.10.2000 р. № 2026.
2. Влащенко Н. М. Потенціал санаторно-курортного комплексу: завдання дослідження і розвитку [Електрон. ресурс] - Режим доступу [www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/En\\_re/2008\\_5\\_l/zbimuk\\_RE\\_1\\_169.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/En_re/2008_5_l/zbimuk_RE_1_169.pdf)
3. Гетьман В.І. Курортно-рекреаційні системи Українських Карпат //Український географічний журнал. - 1999. - № 3. - С 34-37.
4. Закарпаття – санаторії та туризм : [статистичний збірник] / Державний комітет статистики України ; Головне управління статистики у Закарпатській області. – Ужгород, 2015. – 99 с
5. Зінь Е.К., Турченко М.О. Планування діяльності підприємства: Підручник. – К.: ВД „Професіонал”, 2004.- 320 с.
6. Кравців В.С., Євдокименко В.К., Габрель М.М., Копач М.В. Рекреаційна політика в Карпатському регіоні: принципи формування, шляхи реалізації. Чернівці, "Прут", 1995. – 72 с.
7. Любіцева О.О., Панкова Є.В., Стафійчук В.І. Туристичні ресурси України. Навчальний посібник. - К.: Альтерпрес, 2007. - 369 с.
8. Мазур Ф.Ф. Соціально-економічні умови розвитку рекреаційної індустрії (на прикладі Карпатського регіону): Рекомендовано МОНУ як навч. посібник для студентів ВНЗ. - К.: Центр навчальної літератури, 2005. - 96 с
9. Никитина О. А. Приоритеты экономического развития регионального санаторно-курортного рынка/ О. А. Никитина [Електрон. ресурс]. -Режим доступу : [www.rae.ru/fs/pdf72004/6/12.pdf](http://www.rae.ru/fs/pdf72004/6/12.pdf)
10. Петриченко П. А. Формування стратегії підприємств санаторно-курортного комплексу на підставі життєвого циклу клієнтів / П. А. Петриченко [Електрон. ресурс]. - Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Tiru/201029/Petrich.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tiru/201029/Petrich.pdf)
11. Рутинський М. И., Стецюк О. В. Туристичний комплекс Карпатського регіону України: Монографія. - Чернівці: Книги - XXI, 2008. - 440 с
12. Семенов Г.А., Станчевський В.К., Панкова М.О., Семенов А.Н., Гребінець К.М. – Організація і планування на підприємстві: Навч. Посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 528 с.



УДК 336.221.264

Поліщук В.Г., к.е.н.

Вахновська Н.А., к.е.н., доцент

Іванова І.О.

Луцький національний технічний університет

## КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ФІНАНСОВОЇ СПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ ДЕРЖАВИ

У статті визначено концептуальні засади фінансової спроможності регіонів держави як умови забезпечення його соціально-економічного розвитку, встановлено її змістові визначальні характеристики. Розглянуто сутність та значення механізму забезпечення фінансової спроможності соціально-економічного розвитку регіонів держави. Визначено стратегічні орієнтири забезпечення фінансової спроможності регіонів України.

**Ключові слова:** фінансовий потенціал регіону, фінансова спроможність регіону, фінансова стійкість регіону, механізми забезпечення фінансової спроможності регіону.

Polishchuk V., Vahnovska N., Ivanova I.

## CONCEPTUAL MODEL STATE OF REGIONS FINANCIAL CAPACITY

In the article the conceptual basis of the financial capacity of the regions of the state as the condition of its socio-economic development, set its contents defining characteristics. The essence and importance of a mechanism to ensure the financial viability of socio-economic development of the state. The strategic guidelines to ensure the financial viability of Ukraine's regions.

**Key words:** financial potential of the region, the financial capacity of the region, the financial stability of the region, mechanisms to ensure the financial viability of the region.

Полищук В.Г., Вахновская Н.А. Иванова И.О.

## КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ФИНАНСОВОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ СТРАНЫ

В статье определены концептуальные основы финансовой состоятельности регионов страны как условия обеспечения его социально-экономического развития, установлена его содержанию определяющие характеристики. Рассмотрены сущность и значение механизма обеспечения финансовой состоятельности социально-экономического развития регионов страны. Определены стратегические ориентиры обеспечения финансовой состоятельности **регионов Украины.**

**Ключевые слова:** финансовый потенциал региона, финансовая состоятельность региона, финансовая устойчивость региона, механизмы обеспечения финансовой состоятельности региона.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Сучасні проблеми фінансової спроможності України спричинені нерівномірністю розвитку її регіонів, низьким рівнем ефективності просторової структури економіки, суттєвою диференціацією рівня життя населення в регіонах країни створюють передумови для соціальної напруги в суспільстві загрожують територіальній цілісності держави та стримують динаміку її соціально-економічного розвитку. Здатність регіональних соціально-економічних систем ефективно функціонувати та стійко розвиватися залежить від рівня фінансової спроможності регіонів, які на сьогоднішній день різняться суттєвою галузевою, територіальною та функціональною диференціацією. Таким чином, для управління економічними, соціальними й екологічними процесами на регіональному рівні держави важливим є визначення рівня фінансової спроможності регіону.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Вагомий внесок у дослідження окремих складових фінансової спроможності регіону держави внесли такі провідні вчені-економісти як: І. Алексєєва, Р. Безсмертний, П.

Буряк, О. Амоші, О. Василик, І. Вахович, В. Гейця, І. Камінська, З. Герасимчук, М. Долішний, О. Західна, М. Козоріз, І. Луніна, В. Малиновський, П. Мельник, В. Олуйко, В. Опаріна, Н. Павліха, В. Павлова, В. Радіонова, І. Сторонянська, Л. Тарангул та багато інших. Проте існує достатня кількість не вирішених теоретичних і методичних питань щодо підвищення реальної фінансової спроможності регіону держави, які потребують подальших досліджень.

**Цілі статті.** Метою статті є з'ясування суті економічної категорії «фінансова спроможність регіону» та розробка концептуальних засад забезпечення фінансової спроможності регіонів держави.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Проблема сутності, підтримки та підвищення рівня фінансової спроможності регіону є досить новою та мало дослідженою у сучасній українській економічній науці. Недостатня визначеність концептуальних засад дослідження фінансової спроможності регіону пояснюється складністю визначення самого поняття «фінансова спроможність регіону», відсутністю його цілісної оцінки. Тому, в сучасних ринкових умовах, фінансова спроможність на регіональному рівні в Україні визначається необхідністю теоретичного її осмислення, наукового обґрунтування ефективних і дієвих заходів її забезпечення, втілення в практику господарювання та систему управління фінансово-економічних принципів та напрямків розвитку, викладених у Конституції України, Бюджетному Кодексі України, Законі України «Про місцеве самоврядування», Концепції державної регіональної політики.

Категорія «спроможність» означає матеріальну можливість здійснювати роботу. У Великому тлумачному словнику поняття «спроможність» розглядається як:

- 1) властивість виконувати, здійснювати роботу;
- 2) здатність для здійснення чого-небудь;
- 3) наявність умов, сприятливих для чого-небудь, обставин, які допомагають чомусь, можливостей [1, с. 112].

У Великому економічному словнику спроможність визначається як передумова, схильність і вміння виконувати будь-які дії [2, с. 25]. Із наведених визначень чітко проглядається, що спроможність відображає стан об'єкта та його можливості в багатьох реальних процесах і явищах.

Стосовно категорії «фінансова спроможність» ідеться про комплекс характеристик, отриманих на підставі цілісної оцінки фінансового стану на макро- чи мікрорівні, тобто визначення фінансового стану об'єкта дослідження, а також можливостей зміни цього стану задля забезпечення стабільного розвитку.

Загалом під фінансовою спроможністю мається на увазі стан і рівень забезпечення інтересів. Вона визначається власними можливостями суб'єкта. З одного боку, фінансова спроможність – це конкретний стан соціально-економічної системи, за якого вона задовольняє економічні, соціальні й екологічні потреби та задовольнятиме їх у майбутньому, а з іншого боку, фінансова спроможність – це передумова виникнення нових можливостей розвитку, забезпечення конкурентоспроможності.

Фінансова спроможність регіону передбачає його здатність забезпечувати гідні умови для розвитку, які базуються на можливості суб'єктів регіональних відносин спільно формувати та реалізовувати фінансову стратегію забезпечення сталого регіонального розвитку, залучати до цього процесу наявні та потенційні фінансові ресурси регіону в даному періоді для фінансування економічних, соціальних і екологічних програм розвитку, встановлювати максимальні та раціональні напрямки їх розподілу та використання.

Отже, загалом фінансову спроможність регіону можна трактувати як його спроможність до розширеного самовідтворення з метою збалансованого задоволення потреб регіону, забезпечення стійкого розвитку та утримування конкурентоздатності регіону держави.

Фінансова спроможність регіону з одного боку характеризує такий стан соціально-економічної системи території, за якого вона задовольняє економічні та соціальні потреби на основі результативної діяльності усіх суб'єктів фінансово-економічних відносин, а з іншого боку, фінансова спроможність регіону – це передумова виникнення нових можливостей для його соціально-економічного розвитку [3, с.42].

Відповідно до чого фінансову спроможність регіону можна трактувати за двома концептуальними підходами: “фінансова спроможність як результат функціонування регіональної системи” і “фінансова спроможність як передумова соціально-економічного розвитку регіону” (див. рис.1).

Згідно з першим, фінансова спроможність – це наслідок господарювання суб'єктів фінансово-економічних відносин регіону. За такого підходу, проблема визначення фінансової спроможності регіону, як ми вже з'ясували раніше, пов'язана з оцінкою його фінансового потенціалу на предмет достатності, дієздатності та стійкості. Цей підхід проявляється у парадигмі «достатність фінансового потенціалу – результативність фінансового забезпечення регіонального розвитку – стабільність фінансового забезпечення розвитку», які є взаємно обумовленим [4, с.56].

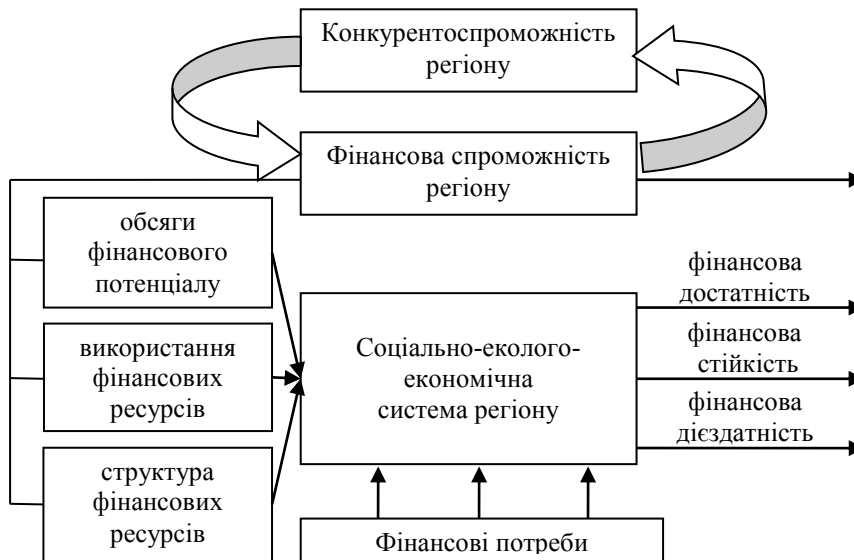


Рис. 1. Концептуальна модель фінансової спроможності регіону

Другий концептуальний підхід дослідження фінансової спроможності регіону пов'язаний з її аналізом як передумови забезпечення його соціально-економічного розвитку.

Отже, враховуючи вище подані підходи дослідження фінансової спроможності регіону держави, концептуальні засади фінансової спроможності регіону повинні включати наступні положення:

- 1) фінансова спроможність регіону є багатовимірним явищем, а тому потребує дослідження за різними ознаками, що її характеризують;
- 2) фінансова спроможність регіону формується на різних рівнях, тому розглядати її слід у взаємозв'язку на різних рівнях;
- 3) фінансова спроможність повинна розглядатись водночас як результат господарської діяльності регіону і як передумова забезпечення його конкурентоспроможності;
- 4) розгляд фінансової спроможності регіону вимагає з'ясування об'єктів її дослідження;

5) формулювання чіткої і об'єктивної дефініції фінансової спроможності регіону відповідає завданням пошуку оптимального інструментарію кількісної та якісної оцінки даного явища.

Визначені концептуальні положення та підходи дозволяють виділити змістові характеристики фінансової спроможності регіону: фінансова достатність, фінансова дієздатність та фінансова стійкість регіону [5, с.26].

Фінансова достатність регіону є вихідною умовою його розвитку, адже визначає фінансову здатність території забезпечувати свої потреби в повному обсязі, а тому залежить від обсягів її фінансового потенціалу. В цілому фінансова дієздатність регіону виступає як визначальна характеристика діяльності суб'єктів фінансово-економічних відносин регіону, яка й загалом визначає їх життєздатність.

Фінансову дієздатність регіону як другу визначальну характеристику фінансової спроможності можна визначити як його здатність оптимально розподіляти та ефективно використовувати фінансові ресурси, а також нарощувати фінансовий потенціал, що забезпечує результативність фінансового забезпечення розвитку території та формує її конкурентні переваги. Фінансова стійкість регіону забезпечується на основі його фінансової достатності та дієздатності.

Фінансова стійкість регіону, визначають як здатність дієздатність регіону протистояти внутрішнім та зовнішнім негативним впливам на основі дотримання такої структури джерел фінансування, яка забезпечуватиме стабільність розвитку у довгостроковій перспективі [6, с.45].

Таким чином, кожна із вказаних вище змістових характеристик фінансової спроможності (фінансова достатність, стійкість та дієздатність) відображає різні її сторони у своїй сукупності вони визначають фінансову спроможність регіону, що зумовлює необхідність їх синтезу при дослідженні фінансової спроможності регіону.

Височина А.В. пропонує розуміти під фінансовим потенціалом сукупність ресурсного забезпечення (реальних і потенційно доступних фінансових ресурсів), а також можливостей відповідного регіону (організаційних, управлінських, функціональних, інфраструктурних та адаптивних) щодо акумуляції фінансових ресурсів, їх трансформації у продуктивний фінансовий капітал, його перерозподілу між економічними суб'єктами регіону, а також використання цього капіталу для забезпечення сталого розвитку регіону. Таким чином, ФПР розглядається як сукупність взаємопов'язаних і взаємообумовлених компонент: 1) фактично акумульованих фінансових ресурсів у регіоні; 2) потенційно доступних фінансових ресурсів у регіоні; 3) організаційно-управлінських характеристик економічної системи регіону, що забезпечують можливість акумулювання додаткових фінансових ресурсів і їх трансформації у реальні; 4) функціонально-інфраструктурних можливостей регіону щодо перетворення фінансових ресурсів у продуктивний економічний, соціальний та екологічний капітал і його оптимальний перерозподіл; 5) параметрів адаптивності економічної системи регіону щодо абсорбції перерозподіленого капіталу та його ефективного сприйняття регіональними ринками під впливом дії ендегенних і екзогенних факторів з метою забезпечення сталого розвитку регіону [7].

Бюджетна спроможність означає здатність громади забезпечувати фінансування реалізації основних повноважень органів місцевого самоврядування базового рівня коштом доходів бюджету громади: місцевого економічного розвитку (залучення інвестицій, розвиток підприємництва); розвитку місцевої інфраструктури, зокрема доріг, мереж водо-, тепло-, газо-, електропостачання і водовідведення, інформаційних мереж, об'єктів соціального та культурного призначення; планування розвитку території громади; вирішення питань забудови території (відведення земельних ділянок, надання дозволів на будівництво, прийняття в експлуатацію будівель); благоустрою території; надання житлово-комунальних послуг (централізоване водо-, теплопостачання і водовідведення, вивезення та утилізація відходів, утримання будинків і споруд, прибудинкових територій комунальної власності); організації

пасажирських перевезень на території громади; утримання вулиць і доріг у населених пунктах; громадської безпеки; гасіння пожеж; управління закладами середньої, дошкільної та позашкільної освіти; надання послуг швидкої медичної допомоги, первинної охорони здоров'я, з профілактики хвороб; розвитку культури та фізичної культури (утримання та організація роботи будинків культури, клубів, бібліотек, стадіонів, спортивних майданчиків); надання соціальної допомоги через територіальні центри; надання адміністративних послуг через центри надання таких послуг [8]. Фінансова спроможність домогосподарств означає, на нашу думку, здатність домогосподарства (родини) забезпечувати фінансування потреб усіх його членів (від фізіологічних до потреб самовираження та самореалізації).

Теоретичні підходи до визначення сутності фінансової спроможності та фінансових ресурсів територіальної громади спроможність суб'єктів господарювання передбачає їх стабільний фінансовий стан і здатність до сталого економічного розвитку. Отже, у широкому розумінні фінансова спроможність територіальної громади враховує її можливості забезпечувати належний рівень задоволення потреб її членів, здатність вирішувати весь комплекс своїх соціальних та економічних проблем і залежить як від тих доходів, що акумулюються безпосередньо в бюджеті громади, так і від надходжень грошових коштів іншим суб'єктам (вхідних потоків грошових коштів на користь суб'єктів господарювання і домогосподарств) на території громади, які потенційно можуть бути використані для різних цілей соціально-економічного розвитку громади загалом, бізнесу та населення, що проживає на її території [9].

Інвестування як складова відтворювального механізму виконує досить важливу роль у процесі забезпечення економічної безпеки держави та регіонів, тому активізація інвестування торкається найглибших основ господарської діяльності і є вагомим визначником рівня економічної безпеки в будь-якому регіоні. На заваді підвищенню інвестиційної спроможності регіонів стоїть низка проблем, а саме: недостатнє інституційне забезпечення інвестиційної політики в регіонах та на місцях, недосконалість інструментів розкриття внутрішнього потенціалу регіонів, падіння обсягів залучення інвестицій внаслідок погіршення соціально-економічної ситуації в країні і падіння інвестиційної привабливості регіонів Сходу України через ведення бойових дій на їх території, неефективність окремих інструментів фінансування капітальних проєктів, низька ефективність розподілу інвестицій, низька віддача від інвестицій та ін. [10].

У рамках поширення інституційного впливу концепції просторового розвитку на регіональне буття саме міста починають відігравати ключову роль у відповіді на глобальні виклики. Цей принцип упроваджено у Стратегії ЄС на період до 2020 р. Європейські міста майбутнього – це місця для поширення соціального прогресу, це платформа для демократії, культурного діалогу та різноманітності, це місця для зеленого, екологічно чистого відновлення довкілля, і також це місця для прискорення економічного зростання. Майбутній розвиток міст та урбанізованих територій у Європі може забезпечити сталий розвиток Європи, якщо він буде базуватись на збалансованому економічному зростанні й збалансованій територіальній організації з поліцентричною міською структурою. Розвиток міст може надати імпульсу для створення сильних регіональних центрів, які забезпечать нормальний необхідний доступ до суспільних послуг. Міський розвиток у майбутньому – це формування структури компактних поселень з обмеженням можливості для неупорядкованого розростання міста; громадяни цих міст матимуть зиск від високого рівня захисту та безпеки і високого рівня якості довкілля у містах і навколо них [11].

Вочевидь, зростає актуальність питань розвитку розумного міста, причому мова йде як про великі міста, так і про середні за розміром. Термін “розумне місто” означає інтелектуальне місто, місто розвитку високих технологій, науки та освіти. Розумне місто – це місто, яке відповідає чотирьом ознакам: здійснює інвестиції в людський і соціальний капітал; здійснює інвестиції в транспортну систему та комунікації;



дотримується параметрів сталого розвитку; підтримує високі стандарти життя; розумно використовує природні ресурси; здійснює врядування за широкої участі громадян. На додачу до обґрунтування механізмів протидії економічним та технологічним змінам у містах, спричинених глобалізацією, міста у Європі постають перед викликом поєднати конкурентоспроможність та сталий, екологічно безпечний міський розвиток. Цей виклик означає підвищення якості життя – системи розселення та забезпечення громадян житлом, а також узгодження розвитку економічної, соціальної та екологічної сфери. І в першу чергу це стосується середніх за розмірами міст. Робота по створенню “розумних міст” ведеться за різними напрямками. Наприклад, нині діє проєкт FP-7 project “PLEEC”, фінансований ЄС. Він реалізується у шести містах Європи: Ескільстуна (Eskilstuna) у Швеції, Юваскюля (Jyväskylä) і Турку (Turku) у Фінляндії, Сантьяго-де-Компостела (Santiago de Compostela) в Іспанії, Сток-он-Трент (Stoke-on-Trent) у Великобританії, Тарту (Tartu) в Естонії [12].

Існує вісім ключових аспектів, які визначають Smart City: смарт управління, смарт енергія, інтелектуальна будівля, смарт мобільність, смарт інфраструктура, смарт технології, смарт охорона здоров'я і смарт громадянин.

Поряд з поняттям розумного міста активно впроваджується в життя поняття “електронного уряду”. Воно з'явилося на початку 90-х років, реалізовуватися ж практично воно почало тільки наприкінці 90-х. Першим у світі ідею урядового порталу реалізував Сінгапур. Він став першою країною, де у 1999 році був створений масштабний урядовий портал eCitizen Centre ([www.ecitizen.gov.sg](http://www.ecitizen.gov.sg)). Урядовий портал країни не тільки почав надавати інформаційні послуги, але й дозволив отримати деякі державні послуги, для яких раніше населення було змушене відвідувати різні міністерства та відомства. Портал підтримує кілька розділів: бізнес, оборона, освіта, зайнятість, охорона здоров'я, житло, правопорядок та ін. [13].

Ефективність використання фінансового потенціалу регіону може бути забезпечена шляхом якісного управління фінансовими ресурсами. Комплексна система управління фінансовим потенціалом повинна включати як підсистему управління формуванням, так і підсистему управління використанням потенціалу. Фінансовий потенціал визначає можливості регіону у самофінансуванні, а також характеризує можливості у найефективнішому використанні власних, позикових та залучених коштів, тому важливою умовою управління фінансовим потенціалом є інтеграція спрямування фінансових ресурсів усіх учасників регіональних процесів. Наступним важливим фактором є правильна концентрація фінансових ресурсів. Адже правильність вибору пріоритетів дозволить уникнути додаткових витрат коштів, сприятиме забезпеченню фінансової стійкості та конкурентоспроможності підприємств і, як наслідок – забезпеченню соціально-економічного розвитку регіону. Ще один важливий фактор – зростаюча динаміка ринкової вартості, тобто капіталізація, яка є важливим критерієм ефективного використання фінансового потенціалу регіону. Система управління фінансовим потенціалом території повинна базуватись на таких взаємозалежних і взаємообумовлених принципах, що дають змогу досягнути максимальної ефективності використання наявного потенціалу та якомога більшого залучення невикористаного потенціалу з метою забезпечення сталості соціально-економічного розвитку території як елемента національної економіки: принцип системності та комплексності; принцип цільової спрямованості на досягнення фінансової самодостатності; принцип синхронності розвитку всіх рівнів економічної системи регіону; принцип адаптації до змін зовнішнього середовища; принцип стратегічної гнучкості; принцип акумуляції тимчасово вільних фінансових ресурсів. Таким чином, для виконання вимог оптимальності та системності під час управління фінансовим потенціалом регіону необхідно дотримуватись всіх основних принципів оптимізованого управління та оцінювати не лише окремі коефіцієнти, але й їх співвідношення, структуру, що дасть змогу виявити слабкі та сильні сторони та вчасно попередити можливі загрози [14].

**Висновки.** Отже, фінансова спроможність регіону базується на можливості суб'єктів фінансових відносин регіону спільно формувати і реалізовувати стратегію забезпечення фінансової спроможності регіону, залучати наявні та потенційні фінансові ресурси регіону в даному періоді для фінансування економічних, соціальних і екологічних потреб розвитку, встановлювати раціональні та ефективні напрямки їх розподілу та використання. Оскільки фінансову спроможність регіону можна трактувати за двома концептуальними підходами: «фінансова спроможність як результат функціонування регіональної системи» і «фінансова спроможність як передумова соціально-економічного розвитку регіону», то можна зазначити, що механізм забезпечення фінансової спроможності регіону держави передбачає задоволення регіональних потреб на основі досягнення фінансової достатності, дієздатності та стійкості.

#### Список використаних джерел:

1. Черевко О.В. Стратегія соціально-економічного розвитку регіонів України: [монографія] / О.В. Черевко – Черкаси: Брама-Україна, 2015.
2. Західна О. Р. Механізм забезпечення стійкості фінансової системи регіону. Автореф. дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук /08.00.08. – Львів: ІРД НАН України, 2010.
3. Камінська І. М. Механізми забезпечення фінансової спроможності соціально-економічного розвитку регіону : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / І. М. Камінська ; Луцький національний технічний університет. – Луцьк, 2009.
4. Карлін М. І. Необхідність врахування фінансової спроможності регіонів в контексті проведення адміністративно-територіальної реформи в Україні / М. І. Карлін // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Сер.: Економіка. – 2010.
5. Рябушка Л. Б. Аналітична оцінка фінансової спроможності місцевих бюджетів у забезпеченні соціально-економічного розвитку регіонів / Л. Б. Рябушка, В. В. Койло // Бізнес Інформ / Харківський національний економічний університет. – 2013.
6. Фінанси регіону : навч. посіб. / М. А. Коваленко, Т. О. Мацієвич, Г. М. Полевик, Н. В. Радванська ; Херсон. нац. техн. ун-т. – Херсон : Олді-плюс, 2014.
7. Височина А.В. Управління фінансовим потенціалом регіону в контексті реалізації бюджетної політики України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / А.В. Височина; Українській академії банківської справи Міністерства освіти і науки України. – Суми, 2015.
8. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні» від 01.04.2014 № 333-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>.
9. Сембер С.В. Теоретичні підходи до визначення сутності фінансової спроможності та фінансових ресурсів територіальної громади / С.В. Сембер, О.Г. Чубарь, К.С. Машіко // Регіональна економіка. – 2015. – №3. – С. 81-90.
10. Економіка регіонів у 2015 році: нові реалії і можливості в умовах започаткованих реформ – К.: НІСД, 2015. – 92 с.
11. Міста майбутнього у ЄС. Матеріали конференції / Cities of Tomorrow, European Union 2011 [Електронний ресурс].-Режим доступу: [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/archive/conferences/citiesoftomorrow/index\\_en.cfm](http://ec.europa.eu/regional_policy/archive/conferences/citiesoftomorrow/index_en.cfm)
12. Скалій І. Розумне місто – місто майбутнього. Проект ПРООН/МПВСР [Електронний ресурс].- Режим доступу: [http://msdp.undp.org.ua/data/publications/%D0%A1%D0%BA%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B9%20\[Compatibility%20Mode\].pdf](http://msdp.undp.org.ua/data/publications/%D0%A1%D0%BA%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B9%20[Compatibility%20Mode].pdf)
13. Поліщук В.Г. Активізація сталого розвитку міст на основі сучасних технологій в системі Smart city / Поліщук В.Г., Богун Л.В. // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – №8. – С. 776-780.
14. Манн Р.В. Концептуальні засади управління фінансовим потенціалом регіону / Манн Р.В. // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Випуск 12. Частина 2. – С. 163-166.

*Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.*

## ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

УДК 338.48: 908 (477.82)

Жук О.М., к.і.н., доцент

Тищук І.В., здобувач

Луцький національний технічний університет

### ТУРИСТИЧНИЙ МАРШРУТ ІСТОРИЧНИМ ЛУЦЬКОМ ХІХ СТОЛІТТЯ

Стаття присвячена формуванню туристичного маршруту містом Луцьком ХІХ ст. на основі аналізу його історико-культурного розвитку в складі Російської імперії. Розкривається характеристика демографічного складу населення, забудови та стану історико-архітектурних пам'яток міста Луцька ХІХ ст.

**Ключові слова:** Луцьк, історичні пам'ятки, церкви, забудова, культові споруди, православні храми, історико-культурний розвиток міста.

Zhuk O., Tyshchuk I.

### TOURIST ROUTE BY HISTORICAL LUTSK OF XIX CENTURY

The article is sanctified to forming of tourist route by a city Lutsk XIX century on the basis of analysis of him historical and cultural development in composition of the Russian empire. Description of demographic composition of population, building and state of historical and architectural sights of Lutsk of XIX century.

**Keywords:** Lutsk, historical sights, churches, building, cult building, Orthodox temples, historical and cultural development of city.

Жук О.М., Тыщук И.В.

### ТУРИСТИЧЕСКИЙ МАРШРУТ ИСТОРИЧЕСКИМ ЛУЦЬКОМ ХІХ ВЕКА

Статья посвящена формированию туристического маршрута по городу Луцку ХІХ в. на основе анализа его историко-культурного развития в составе Российской империи. Раскрывается характеристика демографического состава населения, застройки и состояния историко-архитектурных объектов города Луцка ХІХ в.

**Ключевые слова:** Луцк, исторические объекты, церкви, застройка, культовые сооружения, православные храмы, историко-культурное развитие города.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Вивчення і висвітлення історичного розвитку та історичної топографії міста – справа надто важлива і актуальна, оскільки це дає можливість для складання туристично-краєзнавчих маршрутів різними історичними епохами міста, сприяє формуванню історичної пам'яті та культури.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Вивчення історії міста Луцька започаткували ще російські дослідники Левицкий О. [1], Батюшков П. [2], Орда Л. [3]. Комплексне вивчення історії та архітектури світських і культових споруд м. Луцька було вперше представлене в роботі Маслова Л. [4]. В кінці ХХ ст. були представлені систематизовані дослідження історико-архітектурного розвитку міста Луцька, викладені в окремих наукових розробках (Колосок Б. [5], Сайчук Б. [6], Троневиц П. [7]). Важливим історико-краєзнавчим дослідженням для вивчення історії міста складання туристичних маршрутів є довідково-інформаційне видання Пясецького В та Мандзюка Ф. «Вулиці і майдани міста» [8].

**Цілі статті.** Метою статті є створення віртуального маршруту містом Луцьком XIX ст., давши характеристику демографічного складу населення, територіального розвитку, історико-архітектурних пам'яток та культових споруд означеного періоду.

Наукова новизна полягає в тому, що на основі комплексного вивчення різних категорій джерел створено цілісне дослідження історико-культурного розвитку Луцька у XIX ст., що складатиме змістову основу для формування туристично-екскурсійного маршруту.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Внаслідок третього поділу Польщі у 1795 р. Західна Волинь увійшла до складу Російської імперії. Луцьк став повітовим центром новоутвореного Волинського намісництва, а через два роки – Волинської губернії. У 1858 р. в Луцьку проживало 6362 чол., а 1897 р. – за даними всеросійського перепису – 15804 чол. [9, с. 43]. Становий склад населення характеризувався такими даними: дворян – 1075 чол. (майже 7 % загальної кількості населення), осіб духовного стану – 56, купців – 164, міщан – 10393, селян – 3839, іноземних підданих – 137, осіб інших станів – 140 чол.

Як відомо з документів, 1838 р. у Луцьку налічувалось 32 кам'яних і 413 дерев'яних будинки, а в 1864 р. – 37 цегляних і 419 дерев'яних будинки [10, с. 7]. Дві вулиці із 21 і дві площі із чотирьох були вимощені деревом.

В XIX ст. у Луцьку відбулося декілька пожеж, найбільшими з яких були пожежі 1803 і 1845 років. А 1845 р. був взагалі фатальним для міста. Наприкінці березня – початку квітня небувала повінь підняла більше сотні будинків лучан, поруйнувала багато дворових споруд [1, с. 82-83]. Ще не встигли лучани оправитись від цієї біди, як в травні величезна пожежа поглинула 215 дерев'яних та 44 цегляних будинки міста і 111 крамниць. Наступного місяця згоріло ще 30 будинків і торгових закладів [2, с. 235]. Причому від стихії найбільше постраждала острівна частина міста з костелами, монастирями й церквами. Дослідник XIX ст. Л. Орда причинами пожеж вважав велику скупченість населення, яке вимушене було тіснитись на невеликому острові, і побудову будинків з дерева через відсутність поблизу каміння [3, с. 2].

У 40-х роках у Луцьку бував польський письменник і художник Ю.І. Крашевський. Збереглися його живописні полотна, на яких зображений Луцький замок. Одне із них подає панораму Луцького замку і Старого міста, яким його побачив Ю. Крашевський у 1844 р.: «Старий Луцьк історичний переді мною, але який бідний, нужденний! Мізерні будиночки дерев'яні, закоптілі корчми єврейські, на один день винесені на скору руку; серед них задимлені стовпи спалених селянських обійсть; вулиця дошками дірявими вимощена замість бруку – ось що насамперед побачили, а потім небагато чого іншого. Луцьк має своє прислів'я, яке в ньому народилось і зображає його занепад: «А в тому Луцьку – все не по-людськи, кругом – вода, а в середині біда»» [9, с. 52].

Видатною подією, яка великою мірою пожвавила громадсько-політичне і культурне життя Луцька, було проживання наприкінці 70 – початку 80-х років родини Косачів. Навесні 1879 р. до Луцька переїхала вся сім'я Косачів. «Оселилася наша родина в Луцьку одразу після приїзду в першому костьольному домі, тобто в мурованому домі поруч з кафедрою на Кафедральній чи Костьольній вулиці недалеко від замку», – згадувала сестра Лесі Українки О.П. Кривенюк. – У цьому домі ми жили менше, ніж рік, а тоді перебралися до оселі в садибі над самою річкою» [10, с. 7].

Важливо відзначити, як змінився стан історичних та культових пам'яток міста Луцька в період його перебування у складі Російської імперії. Найстарішою пам'яткою Старого Луцька є замок Любарта, розташований у східній частині Луцька. Він був оточений з південної сторони штучним ровом, в який запускалась вода з річки Стир, а з інших сторін – болотом і рукавом, що називався Малий Глушець і протікав під стіною

замка з р. Стир в р. Глушець. В XIX ст. в замковому дворі знаходились повітова скарбниця, належна військовому відомству, казарми, міська Управа, пожежна частина. Луцький замок остаточно позбувся адміністративних, судових і релігійних функцій, які він більшою чи меншою мірою виконував протягом віків. Як свідчать документи, в 1842 р. місто вже вважало себе власником Замку [7, с. 149].

У 1850-х роках, щоб уникнути клопотів і витрат, пов'язаних із консервацією замку, російський уряд постановив його розібрати і продати на цеглу, але через те, що ціна цієї роботи була вищою від ціни цегли у продажу, справа не просувалась, і розбирання замку розпочали лише в 1863 р. Коли розібрали вже частину південної стіни, Луцьк відвідав генерал-губернатор Дундуков-Корсаков і його заходами вдалося зберегти цю цінну історичну пам'ятку від знищення. В 1890 р., коли в Луцьк мав приїхати Олександр III, із в'їзної вежі розібрали Аттику з огляду на безпеку (щоб не завалилась) високопоставленого гостя.

XIX ст. вписує нову сторінку в історію церкви Іоанна Богослова, що стояла посеред Верхнього замку і була споруджена в XII-XIII ст. У 1778 р. за ініціативою єпископа С. Рудницького, за рік до його смерті, церкву розібрали з тим, щоб збудувати нову, більш простору. Стіни нової церкви у стилі рококо звели лише на три лікті від землі (міра довжини приблизно 46-62 см). Вони так і незакінчені простояли до 1840 р., коли за наказом російського уряду були розібрані і продані на будівництво військового шпиталю в селищі Красне біля Луцька [11, с. 159]. Восени 1855 р. професор Київського Університету М.Д. Іванішев на кошти археографічної комісії провів перші археологічні дослідження в склепіннях церкви з метою віднайдення князівських поховань, адже за свідченнями писемних джерел XVI ст. у церкві знаходились гробниці князя Любарта та «змерлих великих князів руських» [10, с. 15]. Проте йому вдалось відкрити лише крипту новозакладеного в 1776 р. храму, що встановив під час розкопок наступного року завідуючий музеєм мистецтв і старовини цього ж університету Я. Волошинський. Він переніс свої дослідження на територію старого храму, де знайшов поховання в давній мурованій гробниці, яке, за його припущенням, могло належати князю Любарту. Дослідження цього поховання в 1989 р. Б. Сайчуком показали, що воно відноситься до першої чверті XIII ст., тобто ще до монгольського часу, і, ймовірно, належало Ізяславу Інгваровичу [7, с. 150-151]. Це святе місце знаходилося в повному занедбанні до 1892 р., коли до 11 квітня, дня святкування 900-річчя запровадження православної кафедри на Волині, Луцьке братство вирішило обгородити невеликими ґратами вівтарну частину і поставити хрест на місці церкви Іоанна Богослова [11, с. 159].

Важливою культовою пам'яткою була церква Св. Дмитра, збудована на східній стороні Окольного замку на початку XII ст. В 1845 р. ця церква згоріла, а руїни стін, на яких ще виднілися значні рештки орнаментів і стінних образів, простояли до 1893 р., відколи були повністю розібралими [4, с. 18].

Після третього поділу Польщі поширенню католицизму на Волині було покладено край. Поступово закриваються або переобладнуються католицькі костели і монастирі, почалося цілеспрямоване нищення характерних ознак цих споруд, уніатські церкви ставали православними.

В 1795 р. соборним православним храмом стала церква Воздвиження Чесного і Животворящего Хреста Господнього, яка була заснована приблизно в 1619 р. В 1803 р. під час великої пожежі в місті згорів дах церкви, постраждали келії. Але церковна влада не подумала відбудувати спалену церкву. Навпаки, з метою безпеки від падіння розвалин, постановила її розібрати. Поки відбували тривалі торги з євреєм Сорокою, у квітні 1858 р. завалилась головна баня церкви. Зрештою влітку 1864 р. заключили з ним контракт про розбір будівлі протягом двох років за зовсім малу ціну – 514 крб. 20 коп. на користь Луцької Соборної церкви [3, с. 18]. Авраам Сорока швидко розібрав церкву, за винятком вівтарної частини, тому що в той час до Луцька прибув київський



генерал-губернатор Аненков, який, довідавшись, що розбирають стару, багату на традиції церкву, наказав припинити розбір. З вцілілого від загальної розрухи вівтаря було запропоновано зробити каплицю, яка й була урочисто освячена 14 вересня 1888 року. На церемонії були присутні Волинський губернатор і члени знову відродженого у 1871 р. братства, які вирішили заново відновити церкву. Для реалізації цієї мети братство одержало державну позику в сумі 3 тис. крб. Нова церква, перероблена з вівтарної частини була освячена єпископом Волинським і Житомирським Модестом 26 серпня 1890 р. На другий день церкву відвідав імператор Олександр III з імператрицею та членами сімейства, в тому числі і спадкоємцем престолу Миколою Олександровичем [12, с. 127]. В пам'ять про відвідини церкви імператором в стіні, з правої сторони церкви була встановлена меморіальна дошка.

У 1803 р., після знищення пожежею Хрестовоздвиженської церкви, кафедральним православним собором Луцька стала Покровська церква, заснована в XIII – початку XVI ст. Але її тодішній вигляд був далеким від ідеального Як свідчать документи, Покровська церква «залишалась в жалюгідному вигляді: без куполу, зі старим дахом». Підтвердженням цього є відомості українського історика XIX ст., дослідника О. Левицького: «Собор було тимчасово поміщено у Покровську церкву – тісну, вбогу, побудовану за зразком уніатських церков, яка стояла у низькому місці і була закрита єврейськими будиночками» [13, с. 100].

Статус соборної зумовив швидкий розвиток Покровської церкви. На кошти, виділені російською владою, храм реставрувався. Його прикрасили двома фасадними фронтонами класичного вигляду, а також новим куполом. У 1831 р був проведений черговий ґрунтовний ремонт храму. Однак, у 1845 р., внаслідок пожежі, згорів дах і три куполи церкви, і був знову проведений ремонт. В першій половині 1860-х років архітектурний ансамбль церкви був доповнений двома шальковидними маківками по краях покрівлі. У 1873-1875 рр. розгорнулися чергові роботи по перебудові храму. Вони проводились у руслі політики російського самодержавства і Російської православної церкви, спрямованої на посилення за допомогою церковного будівництва свого політичного та духовного впливу на теренах південно-західних і західних країв імперії. В ході реконструкції з використанням цегли розібраної Хрестовоздвиженської церкви основну будівлю Покровської церкви було розширено на захід за рахунок прибудови бабинця з дзвіницею. Зовні її прикрасили декоративними цибулястими куполами-маківками на російський зразок. Перебудова значно змінила вигляд Покровської церкви, яка стала більше нагадувати російські, а не волинські храми [13, с. 101].

Соборною Покровська церква залишалась до 1880 року. Коли статус кафедрального православного собору було передано церковній споруді перебудованого колишнього бернардинського костелу, відомої сьогодні як Свято-Троїцький собор, Покровська церква отримала статус парафіяльної. Через рік інтер'єр церкви прикрасив новий розпис її стін. У 1887 р. в храмі встановлено новий іконостас, який зберігся до наших днів [5, с. 104]. 12 травня 1896 р. в кварталі, де знаходилася Покровська церква, сталася велика пожежа, однак храм вдалося врятувати від вогню.

Монастир бернардинів, заснований в XVII ст. у Луцьку діяв до 30-х років XIX ст., коли спеціальним рішенням російського імператора було припинено його діяльність. В середині XIX ст. монастирські будівлі були віддані в розпорядження однієї з військових частин, що базувались на території Луцька. У 1880 р. приміщення католицького монастиря Бернардинів було пристосовано під православний собор завдяки сприянню братства. Для даних цілей уряд виділив 30 тис. крб., віруючі зібрали ще 270 тис. крб. і в 1877-1879 рр. були проведені будівельні роботи за проектом архітектора К. Раструханова. В процесі перебудови основну будівлю монастирського комплексу – костел прикрасили новими, необхідними для православного храму архітектурними

елементами. Соборна церква була урочисто посвячена архієпископом Дмитром 16 вересня 1880 р. в ім'я Св. Трійці. За наказом імператора Олександра III в дарунок було видано мідь на дзвін.

У Луцьку нараховувалась велика кількість монастирів різних католицьких чернечих орденів. У XIX ст. значна частина з них перебудовувалась або закривалась. Повна реконструкція проводилась в єзуїтському комплексі Св. Петра і Павла, що змінила стиль будівлі.

Від пожежі в травні 1845 р. постраждав монастир Бригіток, заснований в XVII ст. Пожежа розпочалась із загорання сажі в комині монастирської кухні і швидко перекинулась на келійний корпус. Луцькі міщани готові були прийти на допомогу, однак монашки не допустили їх в свою обитель. Незабаром вогонь вирував по всій острівній частині Луцька. У пожежі, від якої постраждало все місто, влада звинуватила монахинь бригіток. Тому для компенсації матеріальних збитків у Луцького конвенту було забрано всі його фондуші і маєтки. Пізніше законниць переселили до Дубна, а монастирські будівлі перейшли у власність міста. Головний корпус було пристосовано під поліцейську управу, там же розмістилась пошта, а в келійному корпусі влаштували квартири для російських чиновників. Більша ж частина стояла пустою [6, с. 34].

Починаючи з 1890 р. споруда монастиря Бригіток зазнала істотних змін: знищується фасадний декор, зводиться третій поверх, будівля пристосовується під Луцьку окружну в'язницю.

Монастир Тринітаріїв, заснований в Луцьку на початку XVIII ст. зазнав основних змін у 1869 р. Тоді був повністю розібраний костел і коридор, що з'єднував його з приміщеннями келій. При цьому понизили дах монастиря, переробили центральний фасад у стилі класицизму.

Монастир Домініканців, який існував у місті з кінця XIV ст., нищили пожежі 1803 і 1845 років. Після пожежі 1845 р. його вже не відбудовували, а в 1847 р. келії пристосовували під військовий госпіталь. Пожежею 1845 р. був знищений і костел кармелітів (луцький кармелітський чоловічий монастир). З 1829 по 1864 рр. в Луцьку існував монастир Шариток і знаходився в спорудах, які зводились римо-католицькою кафедрою з XV ст. Головне призначення монастиря – притулок для хворих і немічних.

За церквою Св. Покрови, над Стиром знаходилась Вірменська церква Св. Стефана, що походила з XVI ст. Із багатьох вірмен, що прибули в Луцьк ще в XVI ст., у 1820 р. вже не було жодного чоловіка. Тоді їх церкву російський уряд забрав під військові склади. А після пожежі у 1845 р. її вже не відбудовували. Голі мури були власністю єврея Кришталика, а потім – луцького магістрату [4, с. 34].

Друга половина XIX ст. позначена тотальним поверненням до православ'я, відтак будуються нові храми. Будівництво нових культових споруд пов'язане з діяльністю в Луцьку відродженого у 1871 р. братства. У 1893 р. на місці існування церкви Св. Параскеви на міській П'ятницькій площі було споруджено каплицю Св. Параскеви-П'ятниці. Наступного року братчики приступили до будівництва церкви-каплички в сквері навпроти окружного суду, де до XVI ст. були православні храми Михайлівський і Воскресіння Господнього. За сприяння міської Думи церкву-капличку Іверської Богоматері було збудовано з дерева, обнесено металевою огорожею і освячено 27 травня 1894 р. За своєю архітектурою вона нагадувала давні волинські храми. В жовтні 1895 р. було збудовано і освячено храм Чесного Хреста в Теремно. У XIX ст. в Луцьку діяли також Свято-Преображенський храм та церква Св. Пантелеймона, засновані наприкінці XVIII ст.

**Висновки.** На 60-ті роки XIX ст. припадає спроба зробити забудову Луцька не хаотичною, а плановою. Саме у цей час розроблений генеральний план Луцька, затверджений 1869 р. В проєкті передбачалась забудова нинішніх вулиць Лесі Українки, проспекту Волі, Шопена та ін. Комунікаційну і культову архітектуру в межах

Луцька цього періоду показує ще попередній план 1795 р. Про значне розширення і переміщення загальноміського центру свідчить проекційний план 1807 р. Спрямованість нових вулиць визначалась рельєфом місцевості у напрямку до Бернардинського монастиря. Тоді було збудовано декілька мостів, які з'єднали старий район міста з новим. Головними вулицями стали Троїцька, Широка, Караїмська; Ринковий майдан та вулиця Ринкова складали адміністративно-громадський і ремісничий центри міста. Питанням благоустрою міста стали надавати більшого значення після 1881 р., коли почала функціонувати міська дума. Але корінних змін не відбулось.

#### Список використаних джерел:

1. Левицкий О.И. История одного древнего волынского храма / О.И. Левицкий // Киевская старина. – Т.LXXX. – 1903. – январь. – С.82-83.
2. Батюшков П.Н. Волынь. Исторические судьбы Юго-Западного края / П.Н. Батюшков. – СПб., 1888.
3. Орда Л. Краткий исторический очерк г. Луцка и памятники старины, поныне в нем сохранившиеся / Л. Орда. – Луцк, 1897.
4. Маслов Л. Архитектура старого Луцка / Л. Маслов. – Львів, 1939.
5. Колосок Б.В., Метельницький Р.Г. Луцьк: архітектурно-історичний нарис /Б.В. Колосок, Р.Г. Метельницький. – К, 1990.
6. Сайчук Б. Кляштор Св. Бригіти в Луцьку / Б. Сайчук // Народна трибуна. – 1992. – № 35. – С.4.
7. Троневиц П. Луцький замок / П. Троневиц. – Луцьк, 1998.
8. Пясецький В., Мандзюк Ф. Вулиці і майдани міста. Історико-краєзнавчий довідник / В. Пясецький, Ф. Мандзюк. – Луцьк, 2005.
9. Михайлюк О.Г., Кічий І.В. Історія Луцька / О.Г. Михайлюк, І.В. Кічий. – Львів, 1991.
10. Ворон В.О. Луцьк. Силуети міста: Ілюстрований нарис / В.О. Ворон. – Львів, 1988.
11. Пахолок З.О., Хілько М.В. Історія церкви Іоанна Богослова в Луцьку / З.О. Пахолок // Роде наш красний... (Волинь у долях краян і людських документах). – Луцьк: РВВ «Вежа» Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 1996.– Т.2.– С.159.
12. Прокопчук В.І., Прокопчук В.Є. Деякі історичні відомості про Хрестовоздвиженську братську церкву м. Луцька / В.І. Прокопчук, В.Є. Прокопчук // Минуле і сучасне Волині: краєзнавство: історія, здобутки, перспективи. – Луцьк, 1992. – С.127.
13. Гаврилюк О.Н. Сторінки історії Покровської церкви в Луцьку / О.Н. Гаврилюк // Історія міст і сіл Великої Волині: Науковий збірник «Велика Волинь»: Праці Житомирського науково-краєзнавчого товариства дослідників Волині. – Т.25. – Ч.1. – Житомир, 2002. – С. 100-101.

UDK 338.82:622.27:553.042

Terekhow E., Dr. Phil. habil., Dozent vom Lehrstuhl für angewandte Ökonomik  
State Higher Educational Institution «National Mining University»

### FESTSTELLUNG TAGEBAUBEDINGTER VERÄNDERUNGEN IM FUNKTIONALEN ZUSTAND UND IN GELDWERTEN DER BÖDEN

Im Aufsatz ist methodisches Herangehen an die Einschätzung der Veränderungen im funktionalen Zustand und in den Geldbewertungen des in den Tagebauen rekultivierten Bodens angeführt, was als die Grundlage für die Bestimmung der Nutzungsarten von Böden, sowie finanzieller Verantwortung der Bergbautreibenden für Veränderung des Bodenzustandes nach dem Abbau von nutzbaren Mineralien sein kann.

**Keywords:** der Tagebau, die Wiedernutzbarmachung des Bodens, Einfluss des Tagebaus auf den Boden, Geldbewertung des Bodens, die Nutzungsart des Bodens.

Терехов Є.В.

### ВИЗНАЧЕННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ТА ВАРТІСНИХ ЗМІН ЗЕМЕЛЬ ПІСЛЯ ВІДКРИТИХ ГІРНИЧИХ РОЗРОБОК

У статті поданий методичний підхід до визначення функціональних та вартісних змін земель, рекультивованих в умовах відкритих гірничих розробок, що може бути основою для визначення

напрямів використання земель, а також рівня фінансової відповідальності гірничодобувних підприємств за зміну їх стану після відпрацювання родовища.

**Ключові слова:** відкриті гірничі розробки, відтворення земель, вплив відкритих гірничих розробок на землю, грошова оцінка земель, напрям використання земель.

Терехов Е.В.

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ И СТОИМОСТНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ ЗЕМЕЛЬ ПОСЛЕ ОТКРЫТЫХ ГОРНЫХ РАЗРАБОТОК

В статье представлен методический подход к оценке функциональных и стоимостных изменений земель, обработанных в условиях открытых горных разработок, что может быть основой для определения направлений их использования, а также уровня финансовой ответственности горнодобывающих предприятий за изменение их состояния после обработки месторождения.

**Ключевые слова:** открытые горные разработки, восстановление земель, влияние открытых горных разработок на земли, денежная оценка земель, направление использования земель.

**Allgemeine Problemstellung und ihre Verbindung mit wichtigen wissenschaftlichen und praktischen Aufgaben.** Die Veränderung des Bodens in den Tagebauen ist heutzutage kaum einem anderen menschenbedingten Einfluss auf die Natur ähnlich. Die durch Abbauprozesse betroffenen Böden sind größtenteils total zerstört und können nur dank der kostenintensiven Rekultivierung wieder in die Kulturlandschaft eingegliedert sein. Die Systematisierung und Einschätzung der Ausmaße tagebaubedingter Veränderungen des Geldwertes des Bodens sind daher wichtig für die Planung der Nutzungsarten des Bodens, die am größten dem Konzept der Maximierung seiner Geldbewertung entsprechen. Ausgehend davon können mit größerer Effektivität notwendige Maßnahmen zur Beseitigung bergbaubedingter Schäden im Bodenzustand und für die Schaffung der Perspektiven nachhaltiger nachtagebaulicher Bodennutzung ergriffen werden.

**Analyse der letzten Recherchen, in welchen die Problemlösung angefangen wurde.** Die genaue Bewertung der Geldwertveränderungen des Bodens nach Tagebauen nimmt zurzeit in den wissenschaftlichen Studien auf dem Gebiet der Bodenrekultivierung keinen wesentlichen Platz ein, obwohl dieses Problem bei der Planung der Maßnahmen zur Bodenerhaltung besondere Bedeutung hat.

Dr. Bardas A. [1, S. 279] betont, dass neben den zahlreichen wissenschaftlichen Ausarbeitungen auf dem Gebiet der Technologieentwicklung des Abbaus von nutzbaren Mineralien eine Lücke hinsichtlich genauer wirtschaftlicher und ökologischer Einschätzung der bergbaubedingten Zerstörungen des Bodens entstanden ist.

Laut Dr. C. Drebenstedt [2, S. 40] macht der Abbau von Mineralien tiefgreifenden Einschnitt in die bestehenden natur-, wirtschafts- und sozialräumlichen Beziehungen in der betroffenen Region und diese Einflüsse sollen bei der Planung der Maßnahmen zur Bodenrekultivierung berücksichtigt werden.

Dr. Schapoval V. [3] weist auf die Notwendigkeit der Bewertung der durch Industriebetriebe verursachten Umweltveränderungen hin, was für die Entwicklung deren ökologischer Sozialverantwortung wichtig ist.

Daraus folgt, dass das Problem genauer Bewertung der tagebaubedingten Veränderungen von Böden ungenügend untersucht ist. Es sollen die typischen Veränderungen des Geldwertes des Bodens, der im Tagebau abgearbeitet wurde, nach seiner Nutzungsarten bestimmt werden, was als Grundlage für die Entscheidungen über die wirtschaftliche Struktur der Bergbaufolgelandschaften sein kann.

**Ziel der Recherche.** Als Ziel dieser Untersuchung ist die Feststellung der Besonderheiten und der Erscheinungsformen des Einflusses des Tagebaus auf funktionalen Zustand des Bodens und auf seine Geldbewertung nach aktuellen Nutzungsarten des Bodens. Zur Erzielung des gestellten Zieles der Recherche sollen die Einflüsse des Tagebaus auf die Bodengeldbewertung differenziert und nach ihrer Ausrichtung bewertet werden.

**Darlegung des Hauptmaterials mit voller Begründung erhaltener wissenschaftlicher Ergebnisse.** Das Ausmaß der Bodenruinierung in den Tagebauen hängt von Art des Bodenschatzes, Eigenschaften der ihn umliegenden Gesteine und Technologie der Erschließung der Lagerstätte ab. Für die Tagebaue sind typisch die Teufe von über 500 m und die Breite von über 5 km. Bei solchen Ausmassen des Tagebaus wird sein Einfluss auf den Boden und andere Naturelemente sich im Halbdurchmesser auf 25 km ausstrecken, was gewaltige Veränderungen der Bedingungen der Bodennutzung in der Bergbauregion bedingt. Die Zone des aktiven Einflusses des Tagebaus auf den Boden verbreitet sich bis zu 5...15 km [4]. Die Ertragfähigkeit des Bodens in Entfernung 1,5...2 km von Grenzen des Tagebaus sinkt um 30...50%. Entsprechend wird betroffener Boden an Geldwert verlieren. Was das Regime des Grundwassers betrifft, beziehen sich diese Veränderungen auf die Fläche, die zwanzigmal so groß wie die Tagebaufläche ist.

Fast jede bergbauliche Bodeninanspruchnahme bedingt Verlust der Böden hinsichtlich ihrer früheren Beschaffenheit und ihrer nutzbaren Fläche [5]. Dies verursacht auch wesentliche Verluste rekultivierter Böden in ihrer Geldbewertung [6]. D.h. sind die Geldwertverminderungen des Bodens nach Tagebauen auf die auf ungenügendem Niveau durchgesetzte Bodenrekultivierung zurückzuführen. Der Grund dafür liegt in der Unbestimmtheit, ob die in der Regel hohen Kosten für die Bodenrekultivierung durch weitere nutzbringende Bodennutzung gedeckt sein werden. So, nach Angaben [7] betragen die Durchschnittskosten für die Rekultivierung eines Hektars des Bodens zum Ackerland in der Ukraine rund 7300 Euro. Die normativen Geldwerte der ungestörten Landwirtschaftsflächen (Ackerland) sind aber Anfang 2016 fünfmal davon niedriger (im Durchschnitt 1180 Euro).

Um die Geldwertverluste von Böden minimieren und ihre Geldbewertung beeinflussen zu können, ist es wichtig die Systematisierung und Einschätzung der Einflüsse des Tagebaus auf den Bodenzustand durchzuführen. Der Boden ist ein unentbehrlicher Teil der Natur, und seine funktionale und geldliche Bewertungen können nicht getrennt von durch Ruinierung des Bodens bedingten Veränderungen im Zustand anderer Elementen der Tagebaulandschaften betrachtet werden.

Die Beobachtungen nach der Dynamik der Veränderungen im Zustand der Tagebaufolgelandschaften lassen nächste wesentliche Boden - und Umweltbelastungen feststellen (Tab.1). In diesem Aspekt wird der Boden als multifunktionales Medium wahrgenommen, das letzten Endes negative auf die Umwelt ausgerichtete Tagebaueinflüsse übernimmt. Die unten dargestellte Einschätzung der Tagebaueinflüsse auf den Boden ist aus Sicht seiner Attraktivität (Möglichkeit) von potenziellen Landnutzern bewirtschaftet zu werden durchgeführt.

Tabelle 1

Typische Belastungen im Zustand der Tagebaulandschaften

| Veränderungsart                                   | Veränderungserscheinungen                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|---------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1<br>Im Bodenzustand                              | 1.1. Verarmung und Vermischung des Grundes mit Taubengesteinen und Aufbereitungsprodukten;<br>1.2. Reliefveränderungen auf dem Territorium tagesbaulicher Inanspruchnahme;<br>1.3. Setzungsprozesse auf der Erdoberfläche;<br>1.4. Veränderung wirtschaftlicher Struktur betroffenen Bodens (Übergang zur Polystruktur);<br>1.5. Entwicklung der Erosionsprozesse;<br>1.6. Chemische Verschmutzung der Erdoberfläche. |
| 2<br>Im Wasserzustand                             | 2.1. Sinken des Spiegels des Untergrundwassers;<br>2.2. Chemische Verschmutzung der Oberwassersobjekte;<br>2.3. Umlegung des Laufs der Obergewässer.                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 3<br>Im Luftzustand                               | 3.1. Emissionen von Staub und schadhaften Stoffen während der Abbau- und Aufbereitungsprozesse.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 4<br>Im ökologischen Zustand der Gegend insgesamt | 4.1. Erhöhung der Radioaktivität in der Gegend;<br>4.2. Veränderung der Klimaregime in der Gegend;<br>4.3. Lärm- und Lichtbelastung des Geländes.                                                                                                                                                                                                                                                                     |



продовження таблиці 1

| 1                                        | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 5<br>Einfluss auf Tier- und Pflanzenwelt | 5.1. Vernichtung der Areale von Pflanzen und Tieren;<br>5.2. Gleichgewichtsruiinierung in Ökosystemen.                                                                                                                                                                                                    |
| 6<br>Einfluss auf den Menschen           | 6.1. Entstehung von industriebedingten Krankheiten;<br>6.2. Umlagerung der Wohnorte durch Tagebaufortschreiten;<br>6.3. Begrenzung der landwirtschaftlichen und erholungsbringenden Tätigkeiten im Einflussgebiet des Tagebaus;<br>6.4. Ästhetische Unannehmlichkeiten durch verändertes Landschaftsbild. |

Quelle: Eigene Untersuchungen.

Jede von oben dargestellten Veränderungserscheinungen bedingt direkt (durch Veränderung des Bodenzustandes) oder indirekt (durch Veränderung der Nachfrage nach Boden) die Formierung des Geldwertes des Bodens nach der Wiedernutzbarmachung. In jedem einzelnen Fall unter dem Einfluss derselben Wertcharakteristika kann die Wertveränderung verschiedene Richtung annehmen: -1 (wirkt wertvermindernd), 0 (besteht kein nachvollziehbarer Zusammenhang) und 1 (wirkt wertsteigend) beinhalten. Dabei ist es wegen der genauen Bewertung der Bodenwertveränderungen funktionsbedingte und nachfragebedingte Geldwertveränderungen der Böden zu unterscheiden. Funktionsbedingte Veränderungen gehen von Verminderung (bzw. Steigerung) der Fähigkeit des technogenen Bodens zur Erbringung verschiedener Nutzprodukte nach seinen aktuellen Nutzungsarten aus. Nachfragebedingte Veränderung der Geldbewertung spiegelt die wahrnehmbare Interessiertheit (Entschlossenheit) potenzieller Landnutzer an dem Kauf des Bodens für Befriedigung ihrer Bedarfe an der Bodennutzung in der durch Tagebau veränderten Gegend wider (Tab.2).

Ausgehend davon kann man 3 Szenarien der Formierung des Geldwertes des Bodens ableiten (entsprechend der Häufigkeit möglicher negativer, positiver und neutraler Geldwertbeeinflussungen nach Nutzungsarten des Bodens (Tab. 3)). Durch die Berechnung der Abweichungen tatsächlicher addierter Bewertungseinheiten tagebaubedingter Geldwertveränderungen des Bodens von mittleren Werten der addierten Bewertungseinheiten jeder von dargestellten Einflussarten kann man die Nutzungsarten des Bodens unterscheiden, nach denen er besonders durch Tagebau entwertet oder umgekehrt werterhaltend wird (nach Ausdruck 1).

$$A_{ik} = \sum_{j=1}^m B_{ijk} - \frac{\sum_{j=1}^m B_{ijk}}{n}, \quad (1)$$

wo  $A_{ik}$  – Abweichung der Geldbewertung  $i$ -ter Nutzungsart vom Boden nach  $k$ -ter Einflussart des Tagebaus auf Geldwert vom Boden;  $B_{ijk}$  – Bewertungseinheiten (1;0;-1)  $i$ -ter Nutzungsart nach  $j$ -tem Einflussfaktor der Geldveränderungen des Bodens entsprechend seiner Einflussart;  $n$  – die Zahl potenzieller Nutzungsarten vom Boden nach dem Tagebau.

Tabelle 2

Einflusstyp tagebaubedingter Veränderungen in der Geldbewertung rekultivierten Bodens

| Veränderungs-<br>erscheinungen | Nutzungsart |           |        |        |       |        |        |       |
|--------------------------------|-------------|-----------|--------|--------|-------|--------|--------|-------|
|                                | LW          | FW        | WW     | E      | S     | W      | G      | NS    |
| 1.1                            | - 1/-1      | - 1/-1;1  | - 1/-1 | - 1/-1 | - 1/1 | - 1/-1 | - 1/1  | - 1/1 |
| 1.2                            | -1;1/-1     | -1/1      | 1/1    | 1/1    | 0/0   | - 1/-1 | - 1/-1 | 0/1   |
| 1.3                            | -1/-1       | -1/1      | -1;1/1 | - 1/1  | 0/0   | -1/-1  | -1/0   | -1/0  |
| 1.4                            | -1/1;-1     | -1;1/-1;1 | 1/1    | -1;1/1 | 0/1   | 1/1    | 1/1    | -1/1  |
| 1.5                            | -1/-1       | -1/1      | -1/-1  | -1/1   | 0/0   | -1/-1  | -1/-1  | -1/1  |

продовження таблиці 2

| 1   | 2         | 3       | 4     | 5      | 6     | 7     | 8     | 9        |
|-----|-----------|---------|-------|--------|-------|-------|-------|----------|
| 1.6 | -1/-1     | -1/-1;1 | -1/-1 | -1/-1  | -1/1  | -1/-1 | -1/0  | -1/1     |
| 2.1 | -1/-1     | -1/-1   | 1/1   | -1;1/1 | 0/1   | 0/0   | 0/0   | -1/1     |
| 2.2 | -1/-1     | -1/-1   | -1/-1 | -1/-1  | -1/1  | -1/0  | 0/1   | -1/1     |
| 2.3 | -1;1/-1;1 | -1/-1;1 | -1/1  | -1/0;1 | 0/0   | 0/0;1 | 0/0   | -1/1     |
| 3.1 | -1/-1     | -1/1    | -1/-1 | -1/-1  | 0/1   | -1/-1 | 0/-1  | -1/1     |
| 4.1 | -1/-1     | -1/1    | -1/-1 | -1/-1  | 0/1   | -1/-1 | -1/-1 | -1/1     |
| 4.2 | -1/1;-1   | -1/0    | -1/0  | 0/0    | 0/0   | 0/0   | 0/0   | -1/1     |
| 4.3 | 0/0       | -1/1    | 0/0   | -1/-1  | 0/1   | 0/-1  | 0/0   | -1/1     |
| 5.1 | -1/-1     | -1/1    | -1/1  | -1/0   | -1/1  | 0/0   | 0/0   | -1/1     |
| 5.2 | -1/-1     | -1/1    | -1/-1 | -1/0   | -1/1  | 0/0   | 0/0   | -1/1     |
| 6.1 | 0/-1      | 0/1     | 0/-1  | 0/1    | 0/1   | 0/0   | 0/0   | 0/1      |
| 6.2 | 0/0       | 0/1     | 0/0   | 0/0;1  | 0/0;1 | 0/0;1 | 0/0;1 | 0;-1/0;1 |
| 6.3 | -1/-1     | -1/1    | -1/1  | -1/-1  | 0/1   | 0/1   | 0/1   | -1/1     |
| 6.4 | 0/0       | 0/0     | 0/0   | 0/-1   | 0/0   | 0/-1  | 0/0   | 0/0      |

(\*Zähler: Veränderung des Geldwertes nach dem funktionalen Zustand zerstörten Bodens; Nenner: Veränderung des Geldwertes nach dem Bedarf an Flächen). *Abkürzungen: LW – Landwirtschaft, FW – Forstwirtschaft, WW – Wasserwirtschaft, E – Erholungsflächen, S – Sanitätsflächen, W – Wohnbebauungsflächen, G – Gewerbenutzungsflächen, NS – Naturschutzflächen.*

Je mehr Geldwertcharakteristika nach *i*-ter Nutzungsart des Bodens vom Mittelwert abweicht, desto mehr ist diese Nutzungsart von Tagebaueinflüssen abhängig.

Tabelle 3

Werte des Einflusses des Tagebaus auf die Geldbewertung des Bodens nach seiner Nutzungsarten

| Nutzungsart<br>Szenarien | Funktionsbedingt |         |         | Nachfragebedingt |         |         |
|--------------------------|------------------|---------|---------|------------------|---------|---------|
|                          | positiv          | negativ | neutral | positiv          | negativ | neutral |
| LW                       | 0                | 15      | 4       | 1                | 16      | 4       |
| FW                       | 1                | 16      | 3       | 15               | 6       | 2       |
| WW                       | 4                | 12      | 4       | 7                | 8       | 4       |
| E                        | 2                | 14      | 4       | 8                | 8       | 5       |
| S                        | 0                | 5       | 14      | 13               | 0       | 7       |
| W                        | 1                | 8       | 10      | 3                | 9       | 7       |
| G                        | 1                | 6       | 12      | 5                | 4       | 11      |
| NS                       | 0                | 16      | 4       | 17               | 0       | 3       |
| Mittelwert               | 1,125            | 11,5    | 6,875   | 8,625            | 6,375   | 5,375   |
| Abweichungen             |                  |         |         |                  |         |         |
| LW                       | -1,125           | 3,5     | -2,875  | -7,625           | 9,625   | -1,375  |
| FW                       | -0,125           | 4,5     | -3,875  | 6,375            | -0,375  | 3,375   |
| WW                       | 2,875            | 0,5     | -2,875  | -1,625           | 1,625   | 1,375   |
| E                        | 0,875            | 2,5     | -2,875  | -0,625           | 1,625   | 0,375   |
| S                        | -1,125           | -6,5    | 7,125   | 4,375            | -6,375  | 1,625   |
| W                        | -0,125           | -3,5    | 3,125   | -5,625           | 2,625   | 1,625   |
| G                        | -0,125           | -5,5    | 5,125   | -3,625           | -2,375  | 5,625   |
| NS                       | -1,125           | 4,5     | -2,875  | 8,375            | -6,375  | 2,375   |

Wie zeigt Abb. 1 bedingt die Bodenruinierung in den Tagebauen die größten funktionsbedingten Geldverluste für betroffenen Boden im Falle seiner weiteren Nutzung zu den Landwirtschafts-, Forstwirtschafts-, Erholung- und Naturschutzzwecken. Dagegen

können die Besonderheiten des Reliefs und der Zusammensetzung nachtagebaulicher Landschaften das Geldwertwachstum von Erholungs- und Wasserwirtschaftsflächen begünstigen. Neutralen Zustand der Geldbewertungen nach funktionalen Veränderungen im Boden beweisen Sanitäts-, Gewerbe- und Wohnflächen.

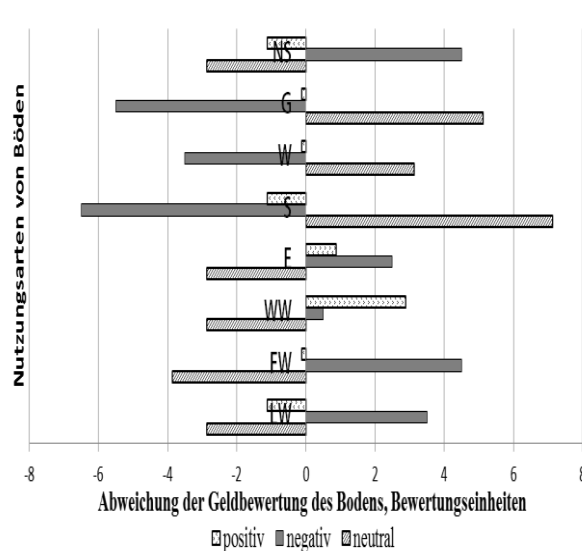


Abb. 1. Funktionsbedingte Abweichungen der Geldwertveränderungen technogener Böden von ihrem Mittelwert nach aktuellen Rekultivierungsrichtungen

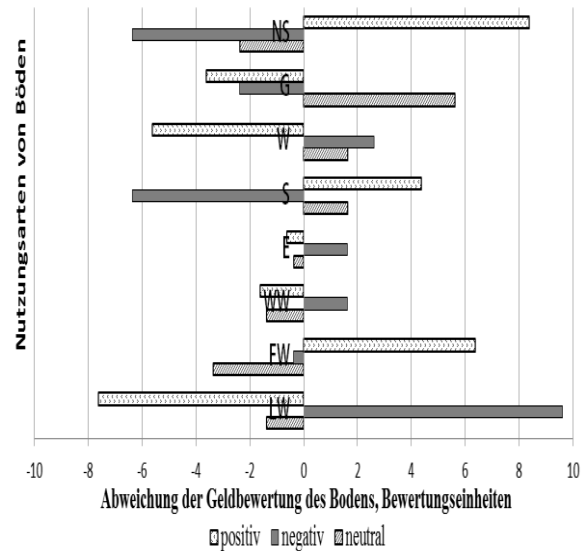


Abb. 2. Nachfragebedingte Abweichungen der Geldwertveränderungen technogener Böden von ihrem Mittelwert nach aktuellen Rekultivierungsrichtungen

Die nachfragebedingten Abweichungen der Geldbewertung technogener Böden sind in Abb. 2 grafisch dargestellt. In diesem Fall ist es zu erwarten, dass die Veränderung der Nachfrage nach technogenen Böden ihre naturnahen oder umweltschützenden Nutzungsarten positiv bewirken wird. Dazu gehören Forstwirtschafts-, Sanitäts- und Naturschutzflächen. Was die negativen Veränderungen betrifft, so verliert dabei am größten die Landwirtschaftsnutzung, denn das Wirtschaften auf technogenen Böden ist mit großem Risiken verbunden. Am wenigsten ist durch negative Veränderungen Wert von Naturschutz- und Sanitätsflächen beeinflusst. Neutral sind überwiegend Gewerbe-, Wohn- und Sanitätsnutzungen bewirkt.

Aus den Ergebnissen der Bewertungen des tagebaubedingten Einflusses auf die Bodengeldbewertung kann man nächste Tabelle zusammenstellen, die Kombinationen von bodengeldwertsteigenden Nutzungsarten widerspiegelt.

Tabelle 4

Kombinationen von gleichwirkend den Geldwert der Böden beeinflussten Nutzungsarten

|                         | Arten von geldwertbeeinflussten Nutzungsarten von Böden |                                                            |                                             |
|-------------------------|---------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|
|                         | mit Neigung zur Geldwertsteigerung                      | mit Neigung zum Geldwertverlust                            | tagebauunabhängig in der Geldwertformierung |
| <i>funktionsbedingt</i> | Erholung* und Wasserwirtschaft                          | Landwirtschaft, Forstwirtschaft, Erholung* und Naturschutz | Sanitäts-, Gewerbe und Wohnflächen.         |
| <i>nachfragebedingt</i> | Forstwirtschafts-, Sanitäts- und Naturschutzflächen.    | Landwirtschaftsnutzung                                     | Sanitäts-, Gewerbe und Wohnflächen.         |

\* Ist situationsabhängig

Ausgehend davon sollen die Bergbautreibenden in den Rekultivierungsplänen immer mehr den Platz für naturnahe Nutzungsarten von Böden vorgesehen. Es wird ermöglichen bei minimalen Geldausgaben den Boden wieder in die nachhaltige Nutzung einbeziehen. Solche Nutzungsarten wie Sanitäts-, Gewerbe und Wohnflächen sind angepasst zu jeden Richtungen der Wiedernutzbarmachung des Bodens, falls insbesondere Gewerbe und Wohnflächen in der Gegend nach dem Tagebau nachgefragt werden. Der funktionale Zustand betroffener Böden wird durch das Ausmaß ihrer Ruinierung bestimmt. Dabei soll man bestimmen, zu welcher Art der Tagebaufolgeflächen das zum Bewerten stehendes Grundstück gehört. Die Abb. 1 zeigt die typischen Zonen des Einflusses des Tagebaus auf den Boden nach dem Maß der Veränderungen im Bodenzustand.

So, werden die betroffenen Böden in der Abbauzone – Zone **(I)** total zerstört. Die Geldveränderungen des Bodens dieser Zone werden am rasantesten, aber zugleich am größten beeinflussbar, denn durch technische Maßnahmen können die Böden verschiedenster Nutzungseigenschaften geschaffen werden.

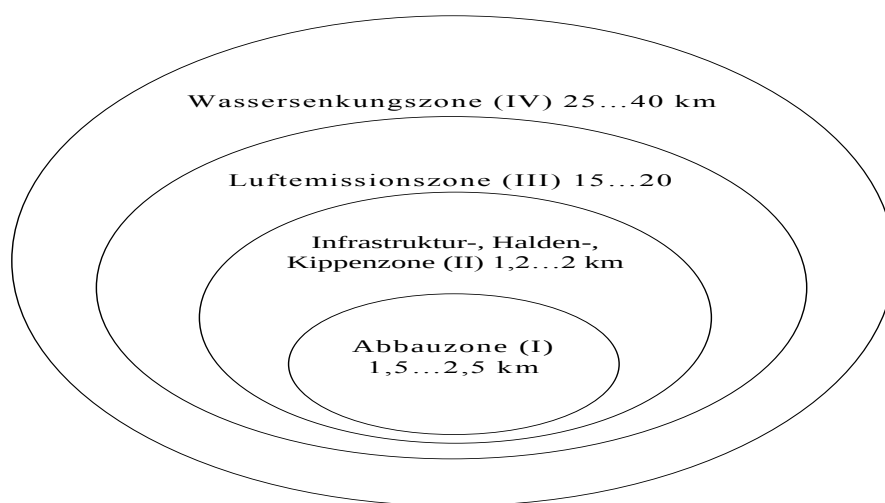


Abb. 1. Zonen des negativen Einflusses des Tagebaus auf den Boden und Umwelt insgesamt

Die Zone **(II)** umfasst die Außenkippen, die Elemente der Infrastruktur des Bergbaubetriebs, die Halden von Aufbereitungsabgängen usw. Hier wird die Landschaft akkumulierter Art dominiert, und der betroffene Boden wird größtenteils verdichtet, versiegelt und mit Gesteinen überdeckt. Die Zonen **I – II** gehören zum Bereich der tagesbaulichen Bodeninanspruchnahme. Die Bergbautreibenden sind finanziell verantwortlich für die Bodenveränderungen in diesem Bereich. Das Niveau dieser Verantwortung lässt sich durch Veränderung der Geldbewertung technogener Böden hinsichtlich der am demselben Ort vor dem Tagebau sich befundenen Böden ableiten. D.h. sollen die Veränderungen des Geldwertes desselben Grundstückes, das nach seiner Beschaffenheit und rechtlicher Zugehörigkeit differenziert sein kann, berücksichtigt werden. Dieser Standpunkt ist detailliert in der Studie [8] aufgeklärt. Diese genannten Geldwertveränderungen des Bodens nach dem Tagebau können durch nächsten Koeffizient beschrieben werden:

$$K_{Gv_i} = \frac{\sum_{j=1}^n G_{rekij} \cdot S_{rekij} \cdot q_{rekij}}{\sum_{j=1}^m G_{kij} \cdot S_{kij}}, \quad (2)$$

wo  $K_{GV_i}$  – Koeffizient der Veränderung des Geldwertes des  $i$ -ten Grundstückes nach dem Tagebau;  $G_{rek\ ij}$ ,  $G_{kij}$  – entsprechend Geldwert des Hektars rekultivierten und Kulturbodens  $j$ -ter Nutzungsart von  $i$ -tem Grundstück;  $S_{rek\ ij}$ ,  $S_{kij}$  – entsprechend die Fläche rekultivierten und Kulturbodens  $j$ -ter Nutzungsart von  $i$ -tem Grundstück;  $q_{rek\ ij}$  – Koeffizient des formierten Potenzials vom rekultivierten Bodens von  $i$ -ter Nutzungsart des  $j$ -ten Grundstückes zur Erbringung verschiedener Nutzeffekte.

Der Begriff des formierenden Potenzials vom Boden und seine Bedeutung für die Feststellung des Geldwertes rekultivierten Grundstückes sind im Aufsatz [9] dargestellt. Diese Kennziffer spiegelt durchschnittliche Veränderung der Nutzungseigenschaften rekultivierten Bodens während der Periode der Stabilisierung seiner Grundeigenschaften wider.

Der Geldbewertung des rekultivierten Grundstückes im Moment seiner Übergabe an den Landnutzer ist es ratsam laut der Methodik zu feststellen, die in der Quelle [10] dargestellt ist. Der Einfluss des Tagebaus auf die Böden in den Zonen III-IV ist weniger gravierend, aber auch spürbar für die betroffenen Ländereien in den Aspekten der Verminderung der Bodenfruchtbarkeit. Nur die qualitative und zeitgemäße Bodenrekultivierung (mit vermehrter Anwendung von Düngungsmitteln für gute Vegetation [11]) kann die Maßstäbe der Bodenverschlechterungen auch in den dem Tagebau externen Gebieten vermindern. Die Maßstäbe der Bodenveränderungen können durch nächste quantitative und qualitative Kennziffer beschrieben werden (Tab. 5).

Tabelle 5

Kennziffer der wichtigsten geldwertrelevanten Bodenveränderungen nach dem Tagebau

| Art der Bodenveränderungen      | Kennziffer der Bodenveränderungen                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|---------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Im quantitativem Zustand</i> | nutzbare Fläche, mittlerer Humusinhalt, mittlere Humusstärke, Inhalt anderer vegetationswichtiger Stoffen, Inhalt der schadhaften und verschmutzenden Elemente.                                                                                                                                          |
| <i>Im qualitativem Zustand</i>  | Ertragsfähigkeit, Produktivität, Kostenaufwand für die Bewirtschaftung des Bodens, Kosten für Reparieren des Bodens, Geeignetheit zu potenzieller Nutzungsart, Relief des Grundstückes, Ökologische Resistenz, Tempo der Humusbildung, Periode der Stabilisierung, Biodiversität, <i>Geldbewertung</i> . |

Die Veränderung der Geldbewertung vom Boden ( $GV_i$ ) des  $i$ -ten Grundstückes ist resultierende Kennziffer, die sich aus den Bodenveränderungen nach dem Tagebau quantitativer und qualitativer Arten ableiten lässt (Faktoren  $F_1 \dots F_n$ ):  $GV_i = f(F_{1i}, F_{2i} \dots F_{ni}, N_{kj})$ . Dabei soll auch die Nachfrage nach Grundstücken  $j$ -ter Nutzungsart (Nachfragekomponente  $N_{kj}$ ), abgesehen vom funktionalen Zustand dieses  $i$ -ten Grundstückes, berücksichtigt sein. Jede von dargestellten Veränderungen des Bodens wird mehr oder weniger das gesamte nutzbare Produkt, das jeweiliges Grundstück bringt, beeinflussen. Daher können gezielte Maßnahmen zur Bodenrekultivierung je nach Nutzungsart vom Boden die negativen Veränderungen im Boden verhindern, um seine Geldbewertung und Investmentattraktivität positiv beeinflussen zu können.

**Conclusion:** Bei der Bestimmung der Nutzungsarten des Bodens nach den Tagebauen soll ihre Empfindlichkeit zu den Geldwertschwankungen verglichen werden. Die Veränderungen des Geldwertes des technogenen Bodens bestimmter Nutzungsart sollen getrennt in den funktionalen und nachfragebedingten Aspekten bewertet und dann zu gemeinsamen vergleichenden hinsichtlich Bewertungen des Bodens nach anderer Nutzungen Wert gezogen werden. Die Strukturplanung von technogenen Böden soll außerdem ihre Zugehörigkeit zu den verschiedenen Zonen des Tagebaueinflusses berücksichtigen, um die Bodenumwandlungen dem Prinzip des funktionalen und des wertmäßigen Ausgleiches der Tagebaueingriffe in die Kulturlandschaften entsprachen.



### References:

1. Бардась А. В., Богач К. С. Вплив гірничих робіт на техногенне руйнування ґрунтового покриву та екологічне використання земельних ресурсів // Економічний простір. – 2013. – № 71. – С. 277-286.
2. Drebenstedt, Carsten. "Planungsgrundlagen der Wiedernutzbarmachung. "Braunkohlentagebau und Rekultivierung. Springer Berlin Heidelberg, 1998. 487-512.
3. Шаповал В.М. Удосконалення економічного механізму стимулювання екологічної відповідальності підприємств України [Електронний ресурс] / В.М. Шаповал, М. В. Бережна . – Режим доступу: <http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/4352/%D1%81%D1%82%D1-%80.234.pdf?sequence=1>.
4. Клименко Л.П., Соловійов С.М., Норд Г.Л. Системи технологій паливна та добувна промисловість. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/posibnuku/247/8.pdf>.
5. Мормуль Т. Н., Литвинов Ю. И. Выбор землесберегающей технологии вскрытия и системы разработки месторождений в зависимости от их формы и размеров // Экология и природокористування. – 2013. – № 17. – С. 145-151.
6. Про технолого-економічне забезпечення охорони природних ресурсів при відкритій розробці горизонтальних родовищ // Прокопенко В.І., Мормуль Т.М. і ін. / Матеріали Міжн. наук.-практ. конф. [„Форум гірників 2009”], (Дніпропетровськ, 28 -30 верес. 2009 р.) / Національний гірничий університет. – Дніпропетровськ: НГУ, 2009. – С. 106-117.
7. Удосконалення методів регулювання економіко-екологічних інструментів у природокористуванні [Текст] / Ю.В. Галинська, В.П. Гордієнко // Екологічний менеджмент у загальній системі управління : збірн. тез доповідей 13 щоріч. Всеукр. наукової конф / Відп. за вип. О.М. Теліженко. — Суми : СумДУ, 2013. — С. 36-38.
8. Прокопенко В.І. Ціноутворення земель техногенного походження як чинник формування рівня їх споживчих властивостей / В.І. Прокопенко, Є.В. Терехов // Екологія і природокористування: Зб. наук. праць Інституту проблем природокористування та екології НАН України. – Дніпропетровськ, 2010. – Вип. 13. – С. 61-73.
9. Terehow E. V. Entwicklung des okonomisch-okologischen potentials von boden nachtagebaulicher entstehung zu nachhaltiger bewirtschaftung technogenerlandschaften / E. V. Terehow // Економічний форум. - 2014. - № 2. - С. 78-86.
10. Терехов Є.В. Удосконалення економіко-організаційного механізму формування вартості земель, відтворених в умовах відкритих гірничих розробок / Є. В. Терехов // Економічний вісник Національного гірничого університету. - 2013. - № 3. - С. 129-137.
11. Лопушняк В. І . і ін. Вплив удобрення на продуктивність картоплі на техногенному ґрунті // Актуальні проблеми ґрунтознавства, землеробства та агрохімії : матер. Міжн. наук.-практ. інтернет-конф., присв. 95-річчю утворення каф. ґрунтознавства, землеробства та агрохімії ЛНАУ та Міжн. Дню агрохіміка, 9 – 13 черв. 2014 р. – Львів, 2014. – 372 с.

*Рецензент д.е.н., професор Шаповал В.М.*

УДК 336.330

Ищук Л.И., к.е.н., доцент

Николаева А.М., к.е.н., доцент

Пыриг С.О., к.е.н., доцент

Луцкий национальный технический университет

## ІНВЕСТИЦІЙНІ ЧИННИКИ ФІНАНСУВАННЯ ПРИРОДООХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В статті висвітлено теоретичні засади інвестиційного забезпечення природоохоронної діяльності. Економічна суть інвестицій у природоохоронну діяльність. Основні види та особливості залучення інвестицій у сферу природоохоронної діяльності.

**Ключові слова:** екологічна сфера, екологічно орієнтовані інвестиції.

Ishchuk L., Nikolaeva A., Pyrih S.

## INVESTMENT FACTORS OF ENVIRONMENTAL FINANCE

The article deals with the theoretical fundamentals of investment management of environmental activities. Economic essence of investments into environmental activities. Principal and features of the attracting investment in the field of environmental protection.

**Keywords:** environmental field, environmentally focused investments.

Ищук Л.И., Николаева А.Н., Пыриг С.А.

## ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье освещены теоретические основы инвестиционного обеспечения природоохранной деятельности. Экономическая сущность инвестиций в природоохранную деятельность. Основные виды и особенности привлечения инвестиций в сферу природоохранной деятельности.

**Ключевые слова:** экологическая сфера, экологически ориентированные инвестиции.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Фінансування природоохоронних заходів, раціональне природокористування, збереження та відновлення довкілля являється важливою умовою забезпечення сталого регіонального розвитку України. Як відомо, охорона навколишнього природного середовища є фінансовоємкою діяльністю, що потребує значних фінансових затрат, акумуляції, залучення екологічно орієнтованих інвестицій та відповідних екологічних програм і ресурсозберігаючих проектів.

**Цілі статті.** Мета нашого дослідження полягає у теоретичному обґрунтуванні та визначенні шляхів удосконалення фінансового забезпечення охорони навколишнього природного середовища в Україні.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Аналіз і розвиток загальних теоретичних положень обґрунтування природоохоронних витрат знайшли відображення в роботах вітчизняних науковців Василюк О.Д, Бланка І.А, Зятковської І.В, Москаля О.І, Олійника Д.С, Опаріна В.М, І.Г. Сокирської та ін. Розв'язання практичних питань, які пов'язані із покращенням стану охорони навколишнього природного середовища, його фінансового забезпечення ґрунтується, у першу чергу, на теоретичних засадах, які є ключем для вияву наукових підходів відносно вирішення складних проблем поліпшення та стабілізації екологічної ситуації в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** На сьогодні питання забезпечення раціонального природокористування та охорони довкілля вирішуються не тільки їх державним фінансуванням, але й залученням більш ємних важелів - екологічних інвестицій. Останні являють собою усі види майнових і інтелектуальних цінностей, що вкладаються в господарську діяльність і спрямовані на зниження і ліквідацію негативного антропогенного впливу на довкілля; збереження, поліпшення і раціональне використання природно-ресурсного потенціалу територій, забезпечення екологічної безпеки в країні.

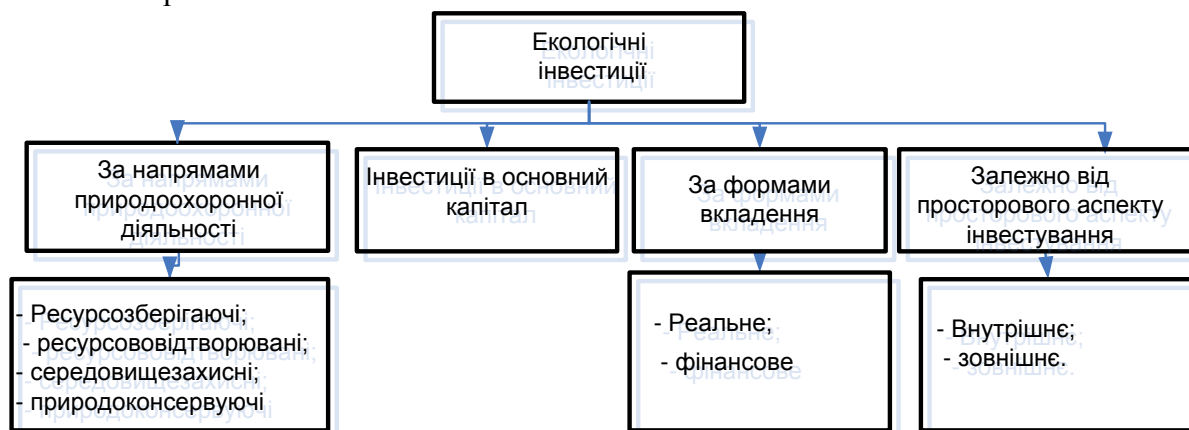


Рис. 1. Види екологічних інвестицій

Джерело: складено автором за даними [3,5]

З урахуванням чотирьох основних напрямків природоохоронної діяльності екологічні інвестиції поділяються на:

1) ресурсозберігаючі - інвестиції в охорону не відтворюваних природних ресурсів (насамперед охорона та раціональне використання ресурсів надр);

2) ресурсовідтворювані - інвестиції в охорону і відтворення відновлюваних ресурсів - лісових, ґрунтових, рибних, інших біологічних ресурсів, які широко використовуються;

3) середовищезахисні - інвестиції в охорону навколишнього середовища (середовища перебування людини);

4) природоконсервуючі - інвестиції в охорону генофонду (біологічної різноманітності) і біогеоценозів (екосистем).

Інвестиції в основний капітал є ефективнішими, оскільки вони здебільшого спрямовані на зміну технологій і попередження забруднення навколишнього природного середовища

За формами вкладення визначають реальне й фінансове інвестування. До реального інвестування відносяться вкладення у виробничі (основні й обігові) фонди чи реальні активи, що включають матеріальні активи (природоохоронні та ресурсозберігаючі, для переробки й знищення відходів, обладнання, устаткування, спорудження, механізми, будинки і устаткування для виробництва екологічно чистої продукції, засоби виміру і контролю стану і споживання природних ресурсів і систем тощо) і нематеріальні активи (патенти, ліцензії, «ноу-хау», науково-технічна, проектна, технологічна й інша документація).

Фінансове інвестування - це вкладення в різні фінансові інструменти екологічного призначення: фондові цінні папери (акції, облігації, ф'ючерси, опціони й ін.), спеціальні банківські вклади, депозити, паї та інше, цей напрямок практично не розвинуто в Україні [5].

Залежно від просторового аспекту інвестування поділяється на внутрішнє й зовнішнє. Внутрішні інвестиції пов'язані із вкладенням коштів вітчизняних інвесторів для захисту навколишнього природного середовища, забезпечення ресурсно-екологічної безпеки України. Зовнішні (іноземні) інвестиції здійснюються шляхом залучення іноземного капіталу для досягнення екологічних цілей розвитку економіки країни [6].

В процесі аналізу інвестиційного забезпечення природоохоронної діяльності за 2010-2014 роки виявлено тенденцію зростання загальних витрат суб'єктів господарювання на охорону навколишнього природного середовища (табл. 1).

Таблиця 1

Капітальні інвестиції та поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища

|                                                                                                                                 | ( на початок року) |         |         |         |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|---------|---------|---------|
|                                                                                                                                 | 2011               | 2013    | 2014    | 2015    |
| Капітальні інвестиції та поточні витрати, млн.грн.                                                                              | 13128,0            | 20514,0 | 20377,8 | 21925,6 |
| у тому числі                                                                                                                    |                    |         |         |         |
| капітальні інвестиції                                                                                                           | 2761,5             | 6589,3  | 6038,8  | 7959,9  |
| з них капітальний ремонт засобів природоохоронного призначення                                                                  | 498,0              | 635,0   | 662,1   | 640,8   |
| поточні витрати                                                                                                                 | 10366,6            | 13924,7 | 14339,0 | 13965,7 |
| Частка витрат на охорону навколишнього природного середовища за рахунок коштів держбюджету, відсотків у капітальних інвестиціях | 8,7                | 1,4     | 1,3     | 0,5     |
| у поточних витратах                                                                                                             | 2,7                | 2,5     | 2,6     | 2,0     |

Джерело: складено автором за даними [2]

В процесі аналізу інвестиційного забезпечення природоохоронної діяльності за 2010-2014 роки виявлено тенденцію зростання загальних витрат суб'єктів господарювання на охорону навколишнього природного середовища. З них: капітальні інвестиції -

збільшилися у 2,9 рази, витрати на капітальний ремонт засобів природоохоронного призначення - у 1,29 рази, а поточні витрати - у 1,35 рази. Слід відмітити, що у 2014 році капітальні інвестиції порівняно з 2013 роком зросли у 1,32 рази, а поточні витрати - зменшилися в 1,03 рази. Тенденція збільшення інвестицій в основний капітал свідчить про посилення оновлення застарілого обладнання природоохоронного призначення. В цілому необхідно констатувати, що інвестиційне забезпечення охорони навколишнього природного середовища та раціонального використання природних ресурсів в Україні на сучасному етапі знаходиться на низькому рівні.

Незважаючи на те, що починаючи з 2010 року і закінчуючи 2014 роком, за винятком 2013 року, у цілому спостерігалось збільшення капітальних інвестицій на природоохоронну діяльність, динаміка їх частки в структурі загальних природоохоронних витрат мала дещо іншу тенденцію.

За даний період частка природоохоронних капітальних інвестицій в структурі загальних природоохоронних видатків постійно знижувалася.

Аналізуючи структуру природоохоронних витрат, можемо спостерігати, що частка капітальних інвестицій коливалася в межах від 21,04 до 34,89%. Тобто капітальні видатки становлять у середньому лише третину всіх природоохоронних витрат, що свідчить про їх поточну спрямованість, що не повною мірою сприяє формуванню ресурсної бази модернізації, реконструкції та технічного переоснащення об'єктів природоохоронної інфраструктури, а це найближчим часом може призвести до незворотних негативних впливів на довкілля.

Ядром недолугості політики у природоохоронній сфері є зрушення в структурі капітальних інвестицій на природоохоронну діяльність за період з 2010 по 2014 рік.

Якщо у 2010 році частка капітальних інвестицій на охорону довкілля, профінансованих за рахунок коштів Державного бюджету України, становила 8,7%, то у 2014 вона знизилася до 0,5%.

Зниження долі капітальних природоохоронних інвестицій, профінансованих відповідно з державного та місцевих бюджетів, супроводжувалось зменшенням питомої ваги капітальних інвестицій на природоохоронну діяльність, що були профінансовані за рахунок власних коштів підприємств, організацій та установ, а також збільшенням долі аналогічних інвестицій – за рахунок інших джерел.

На думку вчених, гальмування реалізації природоохоронних та ресурсозберігаючих проектів, які мають вагоме економічне, екологічне та соціальне значення для розвитку суспільного виробництва, зумовлене відсутністю потужних джерел інвестиційного забезпечення – як вітчизняних, так і закордонних.

Розглянемо структуру капітальних інвестицій за напрямками природоохоронної діяльності в Україні (табл.2).

Таблиця 2

## Структура капітальних інвестицій за напрямками природоохоронних заходів

( на початок 2015 року)

|                                                                                 | Капітальні інвестиції |                          | У тому числі                  |                               |
|---------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|--------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
|                                                                                 | млн. грн.             | у % до загального обсягу | інвестиції в основний капітал | витрати на капітальний ремонт |
| Усього                                                                          | 7 959,9               | 100,0                    | 7 319,1                       | 640,8                         |
| у тому числі                                                                    |                       |                          |                               |                               |
| охорона атмосферного повітря і проблеми зміни клімату                           | 1 915,1               | 24,1                     | 1 653,6                       | 261,5                         |
| очищення зворотних вод                                                          | 1 122,2               | 14,1                     | 937,5                         | 184,7                         |
| поводження з відходами                                                          | 784,0                 | 9,9                      | 686,2                         | 97,8                          |
| захист і реабілітація ґрунту, підземних і поверхневих вод                       | 359,9                 | 4,5                      | 269,4                         | 90,5                          |
| зниження шумового і вібраційного впливу (за винятком заходів для охорони праці) | 9,9                   | 0,1                      | 8,0                           | 1,9                           |

продовження таблиці 2

| 1                                                     | 2       | 3    |         |     |
|-------------------------------------------------------|---------|------|---------|-----|
| збереження біорізноманіття і середовища існування     | 11,5    | 0,1  | 10,6    | 0,9 |
| радіаційна безпека                                    | 3 745,1 | 47,0 | 3 744,8 | 0,3 |
| науково-дослідні роботи природоохоронного спрямування | 6,2     | 0,1  | 6,2     | –   |
| інші напрями природоохоронної діяльності              | 6,0     | 0,1  | 2,8     | 3,2 |

Так, у 2014 р. найбільше коштів в цілому по Україні було вкладено: в радіаційну безпеку – 47%, охорону атмосферного повітря і проблеми зміни клімату – 24,1%, очищення зворотних вод – 14,1,0%.

Щодо структури капітальних інвестицій на охорону навколишнього середовища, то за досліджуваний період спостерігаємо поступове скорочення інвестування очищення зворотних вод, захисту і реабілітації ґрунту, підземних і поверхневих вод, зростання інвестицій на радіаційну безпеку.

Незважаючи на те, що на сучасному етапі обсяги капітальних інвестицій та поточних витрат на охорону навколишнього природного середовища зростають, інвестиційне забезпечення охорони навколишнього середовища в Україні перебуває на низькому рівні, обсяги природоохоронних інвестицій є недостатніми. Необхідно мобілізувати інвестиції у природоохоронну діяльність з усіх можливих джерел, збільшити державні інвестиції, активізувати альтернативне інвестування, стимулювати притік іноземних інвестицій у природоохоронну діяльність.

Україна, поставивши за мету інтеграцію до ЄС, має бути готовою до збільшення витрат на екологізацію економіки. Разом з тим, фінансування природоохоронної сфери на сьогоднішній день залишається недосяжним щодо європейських показників. На жаль, дотепер продовжує діяти залишковий принцип фінансування природоохоронної діяльності. Світова практика, разом з тим, свідчить про високу ефективність вкладень у природоохоронні проекти, які дають економіці ефект за відвернуту шкоду, у 10–15 разів перевищуючий ці вкладення. Переробка відходів, очистка стічних вод, рекультивация земель за сприятливого інвестування можуть бути серйозним джерелом прибуткової частини бюджету, а їх екологічна та соціальна значущість не викликає сумнівів.

Відомо, що Європейський Союз висуває до країн, які претендують на входження до нього, великий перелік вимог якості в різних сферах життєдіяльності, багато з них стосуються досягнення певного рівня фінансового забезпечення політики щодо охорони довкілля. Фінансування інтеграційних програм вимагає від країн-кандидатів виділення, як правило, у 2-3 рази більше засобів на охорону навколишнього середовища в період вступу до ЄС порівняно з попередніми роками [4,с.603].

**Висновки.** Враховуючи обмеженість бюджетних коштів на охорону довкілля, необхідно розробляти нетрадиційні ринкові джерела фінансування природоохоронної діяльності. Одним із таких перспективних і ефективних шляхів вирішення проблеми інвестування природоохоронної діяльності може стати лізинг "Ieaxe", що в перекладі означає оренда. Лізинг передбачає товарне кредитування, що дозволяє без значної фінансової напруги відновити виробничі фонди та придбати майно значної вартості. Лізингова угода більш гнучка, аніж кредит, оскільки надає сторонам можливість відпрацювати необхідну схему сплати лізингових платежів.

Відсутність потрібних законодавчих актів, відпрацьованих фінансових схем, достатньої інформації для вітчизняних і зарубіжних інвесторів та слабкий ринок вітчизняного кредитного капіталу стримує розвиток екологічного лізингу в Україні.

Для заохочення екологічного лізингу може надаватися фінансова підтримка з боку Державного та місцевих фондів охорони навколишнього природного середовища,



коштів місцевих бюджетів, підприємств-забруднювачів, за рахунок технічної допомоги зарубіжних країн.

**Список використаних джерел:**

1. Аналіз стану природно-заповідного фонду України [Електронний ресурс] / Міністерство екології та природних ресурсів України. – Режим доступу: [komekolog.rada.gov.ua/](http://komekolog.rada.gov.ua/).
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Зятковський І.В. Фінансове забезпечення діяльності підприємств – Т. : Екон. Думка, 2000.– 228с.
4. Котигорошко О. І. Міжнародний досвід ефективності інвестування та доцільність його застосування в національних природоохоронних заходах [Електронний ресурс] / О.І. Котигорошко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – січ. (Вип. 3). – С. 601-606.
5. Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися бюджетними установами природно-заповідного фонду [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 28.12.00 р. № 1913. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1049.1732.1>.
6. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: націон. доп. / за ред. акад. НАН України Е.М. Лібанової, акад. НААН України М.А. Хвесика. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 776 с.

*Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.*

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.24

Бакало Н.В., к.е.н., доцент

Песоцька М.В.

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

### ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розкрито сутність фінансового менеджменту у зовнішньоекономічній діяльності на основі діяльності ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод», розглянуто основні показники фінансового аналізу та забезпечення ефективної зовнішньоекономічної діяльності підприємств та розглянуто базові принципи. Проведено аналіз результатів діяльності підприємства на основі фінансової звітності. Проаналізовано майбутні можливості досліджуваного підприємства та ефективні методи проведення фінансового менеджменту.

**Ключові слова:** фінансовий менеджмент, зовнішньоекономічна діяльність, фінансові інструменти, фінансові методи, забезпечення зовнішньоекономічної діяльності.

Бакало Н.В., Песоцкая М.В.

### ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье раскрыта сущность финансового менеджмента во внешнеэкономической деятельности на основе деятельности ОАО «Полтавский турбомеханический завод», рассмотрены основные показатели финансового анализа и обеспечения эффективной внешнеэкономической деятельности предприятий и рассмотрены базовые принципы. Проведен анализ результатов деятельности предприятия на основании финансовых отчетов. Проанализированы будущие возможности исследуемого предприятия и методы проведения финансового менеджмента.

**Ключевые слова:** финансовый менеджмент, внешнеэкономическая деятельность, финансовые инструменты, финансовые методы, обеспечение внешнеэкономической деятельности.

Bakalo N., Pesocka M.

### FINANCIAL MANAGEMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

The article reveals the essence of financial management in foreign economic activity on the basis of OJSC «Poltava factory», the basic indicators of financial analysis and effective foreign economic activity of enterprises and reviewed the basic principles. financial reports will be considered in order to maximize enterprise performance. Analyzes the future possibilities of the investigated enterprise and methods of financial management.

**Keywords:** financial management, foreign trade, financial instruments, financial practices, support of foreign economic activity.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Характерною тенденцією сучасного економічного розвитку є зовнішньоекономічна діяльність, яка набуває вагомості популярності серед усіх складових господарської діяльності українських підприємств та організацій.

Розвиток зовнішньоекономічних операцій, а саме співробітництво з партнерами інших країн, веде до збільшення економічних, науково-технічних показників. Тому таким важливим і актуальним є вивчення і дослідження питань ефективної організації

діяльності підприємства в зовнішньоекономічній сфері.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Проблеми фінансового менеджменту у зовнішньоекономічній діяльності досліджували такі вчені-економісти як Базилевич В.Д., Бланк І.А., Мочерний В.С., Кириченко О.А., Лютий І.О., Ареф'єва О.В., Білик М.Д., Пластун В.Л., Руденко Л.В., Радіонова В.М., Романенко О.Р., Павлова Л.М., Філімоненков О.С., Кредісов А.І., Райзенберг Б.А., Поддєрьогін А.М., Дробозіна Л.А., Кірейцев Г.Г., Опарін В.М., Москаль О.І., Хілл Ч.У., Болл Д.А., Сінки Дж. Ф., Маршалл Дж. Ф. та ін.

Слід зазначити, що питання фінансового менеджменту у ЗЕД у економічній літературі не повністю відкриті, оскільки в Україні практично відсутні комплексні дослідження присвячені даному питанню.

**Цілі статті.** Отже, виходячи на зовнішньоекономічні ринки, підприємствам задля отримання максимального результату, потрібно дослідити питання фінансового менеджменту. А саме, проведення ґрунтовного фінансового аналізу, задля усунення негативних показників та збільшення привабливості підприємства для іноземних партнерів.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Одним із головних суб'єктів ЗЕД є підприємство. Підприємство – це самостійний суб'єкт господарської діяльності, який виготовляє продукцію або надає послуги з метою задоволення потреб суспільства та одержання прибутку.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства базується на можливості отримання економічних вигод виходячи з переваг міжнародного поділу праці, міжнародних ділових відносин. Це пов'язано з тим, що виробництво певного товару, його збут або надання певного виду послуг в іншій країні має більше переваг ніж така діяльність всередині країни. Таким чином, ЗЕД здійснюється в тій країні і з тими партнерами, які є найвигіднішими [3].

Фінансовий менеджмент у сфері зовнішньоекономічної діяльності є сукупністю визначених інструментів, що компанії використовують у своїй фінансовій діяльності на міжнародних ринках. Серед цих інструментів фінансове – планування фінансових потоків, купівля і продаж валют для обслуговування різноманітних операцій, купівля і продаж акцій та інших цінних паперів на міжнародних фінансових ринках, оперування власними цінними паперами на закордонних ринках, управління валютними ризиками [4].

Фінансовий менеджмент у сфері зовнішньоекономічної діяльності формується на стику двох секторів міжнародного бізнесу. З одного боку, його основою виступає система управління транснаціональними компаніями (менеджмент зовнішньоекономічної діяльності), оскільки фінанси ТНК є лише частиною всієї компанії, куди входять операційна діяльність, маркетинг, дослідження і розробка, персонал. Тому управління фінансовими потоками міжнародної компанії впливає із загально-корпоративного планування, організаційної структури, керівництва та ін [1].

Фінансовий менеджмент міжнародних корпорацій базується на тому, що її виробнича, комерційна і фінансова діяльність на зовнішніх ринках, в економіці інших країн має додаткові вигоди, переваги порівняно з діяльністю на національному ринку. Це є неодмінною умовою доцільності підприємницької діяльності на міжнародній арені.

Фінансовий менеджмент у сфері зовнішньоекономічної діяльності формується на основі визначених інструментів, які компанії використовують у своїй діяльності на міжнародних ринках. Серед цих інструментів традиційно виділяють планування фінансових потоків, купівля і продаж валют для обслуговування різноманітних

операцій, купівля і продаж акцій та інших цінних паперів на міжнародних фінансових ринках, оперування власними цінними паперами на закордонних ринках та управління валютними ризиками [2].

Фінансовий менеджмент у сфері зовнішньоекономічної діяльності формується на стику двох секторів міжнародного бізнесу.

З одного боку, його основою є система управління транснаціональними компаніями (ТНК), оскільки фінанси ТНК є лише частиною всієї компанії, куди входять операційна діяльність, маркетинг, дослідження і розробка, персонал. Тому управління фінансовими потоками міжнародної компанії впливає із загальнокорпоративного планування, організаційної структури, керівництва та ін. Фінансовий менеджмент у сфері зовнішньоекономічної діяльності, у зв'язку з цим, деталізує загальні функції управління стосовно фінансових потоків ТНК.

З іншого боку, фінансові ресурси ТНК та її грошові потоки є складовою міжнародних фінансових ринків. У зв'язку з цим, управління грошовими потоками ТНК залежить від загальної системи міжнародних фінансів, ланками якого є як і ТНК, так і держави, фізичні особи, міжнародні організації та валюти різноманітних країн. Відповідно до цього, управління фінансовими потоками ТНК залежить від міжнародних фінансів [6].

Зовнішньоекономічна діяльність має можливість отримати прибуток від міжнародних ділових відносин, міжнародного поділу праці. Це пов'язане з тим, що виробництво товару, а згодом експорт в іноземні країни, свідчить про високу якість продукції.

Фінансова діяльність підприємства повинна бути спрямована на максимізацію прибутку та досягненню рівноваги між власними та позиковими коштами.

Для аналізу фінансового стану та оцінки ефективності підприємства використовують: аналіз фінансового стану, аналіз фінансових результатів та аналіз ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.

Отже, розглянемо ефективність проведення фінансового менеджменту на прикладі ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод».

Дослідження зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод» виявив, що контрагентами є більше 30 зарубіжних країн. Досліджуване підприємство активно веде торгівлю з країнами СНД. Це вказує на високу якість виробленого продукту та адекватність цін.

Таблиця 1

Аналіз показників ефективності використання основних фондів  
ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод» за 2013–2015 рр.

| Показники               | Звітні роки |         |         | Відхилення (+,-) 2015 р. до |         |
|-------------------------|-------------|---------|---------|-----------------------------|---------|
|                         | 2013 р.     | 2014 р. | 2015 р. | 2013 р.                     | 2014 р. |
| Коефіцієнт зносу, %     | 0,55        | 0,60    | 0,77    | +0,22                       | +0,17   |
| Коефіцієнт оновлення, % | 0,05        | 0,04    | 0,005   | -0,045                      | -0,035  |
| Коефіцієнт вибуття, %   | 0,010       | 0,01    | 0,005   | -0,005                      | -0,005  |
| Фондомісткість, грн/грн | 0,88        | 1,10    | 1       | +0,12                       | -0,1    |
| Фондовіддача, грн/грн   | 2,27        | 1,81    | 2       | -0,27                       | +0,19   |

Отже, аналізуючи показники ефективності використання основних фондів можна зробити висновок: коефіцієнт зносу показує, яка частина була списана на виробництво в попередніх періодах і повинна мати тенденцію до зменшення, в досліджуваному підприємстві негативна тенденція до збільшення, у 2015 році порівняно з 2013 роком зріс на 0,22%. Коефіцієнт оновлення і вибуття мають низькі показники, особливо у 2015 році, межа обох показників – 0,005%. Це свідчить, що підприємство не вводить в дію нових основних засобів, і характеризує рівень вибуття основних засобів із

виробництва. Фондомісткість має найбільше значення у 2015 році – 1% і має тенденцію до збільшення, показує скільки було використано основних виробничих фондів для виробництва однієї гривні продукції. Показник фондовіддачі має найменший показник у 2014 році – 1,81% у зв'язку з політичною та економічною кризою.

Проаналізуємо структуру активів наведену у таблиці 2.

Таблиця 2

Аналіз структури активів ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод» за 2013–2015 рр.

| Активи            | Роки      |           |           |           |           |           | Відхилення (+;-) 2015р. від |       |
|-------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------------------------|-------|
|                   | 2013      |           | 2014      |           | 2015      |           | 2013                        | 2014  |
|                   | тис. грн. | част-ка,% | тис. грн. | част-ка,% | тис. грн. | част-ка,% |                             |       |
| Оборотні активи   | 181423    | 63,66     | 202970    | 68,36     | 224852    | 70,64     | +6,98                       | +2,28 |
| Необоротні активи | 103575    | 36,34     | 93949     | 31,64     | 93460     | 29,36     | -6,98                       | -2,28 |
| Разом             | 284998    | 100       | 296919    | 100       | 318312    | 100       | -                           | -     |

З огляду на дану таблицю, можна зробити висновок, що частка оборотних активів у 2015 році становила 70,64% це на 2,28% більше ніж у 2014 році. Щодо необоротних активів прослідковується зниження показників, у 2015 році їх частка становила 29,36%, порівняно з 2013 роком показник знизився на 6,98%.

Надалі проведемо аналіз показників складу і структури оборотних активів ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод» за рівнем ліквідності за 2013–2015 рр. наведених у таблиці 3.

Таблиця 3

Аналіз складу і структури оборотних активів ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод» за рівнем ліквідності за 2013–2015 рр.

| Види оборотних активів                           | Звітні роки |           |           |           |           |           | Відхилення (+,-) 2015 р. від % |           |           |           |
|--------------------------------------------------|-------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|--------------------------------|-----------|-----------|-----------|
|                                                  | 2013 р.     |           | 2014 р.   |           | 2015 р.   |           | 2013 р.                        |           | 2014 р.   |           |
|                                                  | Тис. грн.   | Част-ка,% | Тис. грн. | Част-ка,% | Тис. грн. | Част-ка,% | Тис. грн.                      | Част-ка,% | Тис. грн. | Част-ка,% |
| Грошові кошти та поточні фінансові інвестиції    | 9016        | 4,99      | 2813      | 1,39      | 3507      | 1,99      | -5509                          | -3        | +694      | +0,6      |
| Дебіторська заборгованість (кошти у розрахунках) | 73994       | 40,9      | 89268     | 44,03     | 52464     | 29,77     | -21530                         | -11,21    | -36804    | -14,23    |
| Запаси                                           | 97529       | 54,03     | 110371    | 54,52     | 120243    | 68,24     | +22714                         | +14,23    | +9872     | +13,72    |
| Разом                                            | 180539      | 100       | 202452    | 100       | 176214    | 100       | -4325                          | -         | -26238    | -         |

Отже, проаналізувавши оборотні активи, можна дійти до висновку, що найбільшу частину займає дебіторська заборгованість, найбільше значення у 2014 році, а саме 44,03%. Є загроза, що поточна дебіторська заборгованість поступового перейде в безнадійно, підприємству слід якісніше перевіряти платоспроможність підприємства. Наявність високих показників запасів означає перевищення їх норми, прослідковується поступове збільшення.

Структура джерел фінансування підприємства залежить від таких чинників: оподаткування доходів підприємства, темпів зростання реалізації товарної продукції та їхньої стабільності, структури активів підприємства, стану ринку капіталу, відсоткової політики комерційних банків, рівня управління фінансовими ресурсами підприємства



тощо.

Таблиця 4

Аналіз структури та динаміки джерел фінансових ресурсів ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод» за 2013–2015 рр.

| Пасив                      | Звітні роки |               |             |               |             |               | Відхилення (+,-)<br>2015 р. від % |        |
|----------------------------|-------------|---------------|-------------|---------------|-------------|---------------|-----------------------------------|--------|
|                            | 2013 р.     |               | 2014 р.     |               | 2015 р.     |               | 2013 р.                           | 2014р. |
|                            | Тис.<br>грн | Част-<br>ка,% | Тис.<br>грн | Част-<br>ка,% | Тис.<br>грн | Част-<br>ка,% |                                   |        |
| Власний капітал            | 130803      | 45,90         | 139927      | 47,13         | 187286      | 58,84         | +12,94                            | +11,71 |
| Довгострокові зобов'язання | 28072       | 9,85          | 2352        | 0,79          | 1093        | 0,34          | -9,51                             | -0,45  |
| Поточні зобов'язання       | 126123      | 44,25         | 154640      | 52,08         | 129933      | 40,82         | -3,43                             | -11,26 |
| Баланс                     | 284998      | 100           | 296919      | 100           | 318312      | 100           | -                                 | -      |

Отже, аналізуючи вищенаведену таблицю можна дійти до висновку, що власний капітал має тенденцію до збільшення його частка у 2015 році – 58,84%. Це свідчить про вагоме збільшення власних коштів у ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод». Довгострокові зобов'язання мають тенденцію до зменшення, що є позитивним фактором, оскільки підприємство здатне погасити свої зобов'язання протягом 12 місяців. Найменшу частку поточні зобов'язання мають у 2015 році – 40,82. Це свідчить про нормалізацію фінансового стану і виходу підприємства зі скрутного економічного положення.

Аналіз показників фінансової стійкості ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод» за 2013–2015 рр. зробимо за допомогою таблиці 5.

Таблиця 5

Аналіз показників фінансової стійкості ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод» за 2013–2015 рр.

| Показники                                        | Звітні роки |         |         | Нормативне<br>значення | Відхилення від нормативу<br>(+,-) |         |         |
|--------------------------------------------------|-------------|---------|---------|------------------------|-----------------------------------|---------|---------|
|                                                  | 2013 р.     | 2014 р. | 2015 р. |                        | 2013 р.                           | 2014 р. | 2015 р. |
| Коефіцієнт автономії                             | 0,59        | 0,46    | 0,47    | >0,5                   | +0,09                             | -0,15   | -0,03   |
| Коефіцієнт фінансування                          | 0,61        | 0,35    | 0,55    | <0,5                   | +0,11                             | -0,15   | +0,05   |
| Коефіцієнт заборгованості                        | 0,30        | 0,68    | 0,71    | <0,5                   | -0,2                              | +0,18   | +0,21   |
| Коефіцієнт забезпечення запасів власними коштами | 0,77        | 0,84    | 0,6     | >0,8                   | -0,03                             | +0,04   | +0,1    |

Так як, фінансова стійкість – платоспроможність підприємства, проаналізувавши дану таблицю можна дійти до висновку, що показники знаходяться в межах норми. Так, наприклад коефіцієнт заборгованості має найбільше значення у 2015 році, є ризики структури капіталу. Коефіцієнт забезпечення власними коштами найнижче значення – у 2014 році, це свідчить про те, що власними джерелами не може покриватися необхідна величина запасів і затрат.

Показники рентабельності є відносними показниками фінансових результатів діяльності підприємства.

Таблиця 6

Аналіз показників рентабельності ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод»  
за 2013–2015рр.

| Показники                        | Звітні роки |         |         | Відхилення (+,-) 2015 р. до |         |
|----------------------------------|-------------|---------|---------|-----------------------------|---------|
|                                  | 2013 р.     | 2014 р. | 2015 р. | 2013р.                      | 2014 р. |
| Рентабельність власного капіталу | 0,08        | 0,04    | 0,14    | +0,132                      | +0,1    |
| Рентабельність активів           | 5,04        | 3,32    | 4,40    | -0,64                       | -0,64   |
| Рентабельність основних фондів   | 40,25       | 36,52   | 21,40   | -18,85                      | -15,12  |
| Рентабельність витрат            | 41,56       | 33,25   | 51,10   | +9,54                       | +17,85  |

Проаналізувавши показники рентабельності ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод» за 2013–2015рр., маємо наступне – у 2015 році рентабельність власного капіталу має найбільше значення, порівняно з 2014 роком на 0,1%. Рентабельність активів збільшується з кожним роком – причиною цього може бути збільшення попиту на продукцію підприємства. Рентабельність основних фондів частка у 2014 році сягає – 15,12%, а 2013 – 18,85%, отже прослідковуємо зниження показника. Рентабельність витрат має найменше значення у 2014 році частка яких – 9,54% у 2014 році показник збільшується до 17,85%.

Отже, ми розглянули основні показники, структуру та динаміку фінансово-господарської діяльності ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод», провели оцінку фінансової стійкості даного підприємства та зробили відповідні висновки задля здійснення досліджуванім підприємством зовнішньоекономічних відносин. Дані дослідженні були проведені задля оцінки фінансового стану та виявлення негативних сторін, задля ефективного функціонування підприємства на зовнішньоекономічних ринках та збільшення привабливості для контрагентів.

**Висновки.** Отже, зовнішньоекономічна діяльність – це сукупність напрямів, форм і методів торговельно-економічного, науково-технічного співробітництва, а також кредитних і валютно-фінансових відносин даної країни з зарубіжними державами з метою ефективного використання переваг міжнародного поділу праці. Дослідження зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод» виявив, що контрагентами є більше 30 зарубіжних країн. Досліджуване підприємство активно веде торгівлю з країнами СНД. Це вказує на високу якість виробленого продукту та адекватність цін.

Щодо ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод», то можна зробити висновок, що в цілому підприємство є рентабельним, збиток відсутній. Для досягнення максимального результату рекомендовано звернути увагу на дебіторську заборгованість, а саме ретельно обирати покупців. Більш ефективно розподіляти запаси.

Отже, на ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод» спостерігається нерациональна організація управління зовнішньоекономічною діяльністю. Незважаючи на систематичність експортних операцій підприємство не має власного підрозділу, який займався б виключно зовнішньоторговельними операціями. В результаті, співробітники не мають достатнього рівня досвіду і знань для поліпшення експортно-імпортних операцій та нарощування їх обсягу.

#### Список використаних джерел:

1. Вівчар О. Основні аспекти підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств [Електронний ресурс] / О. Вівчар // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 24-30. – Режим доступу : [http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/290/2/GEB\\_2009\\_No2-O\\_Shepherd-Key\\_aspects\\_of\\_improving\\_the\\_efficiency\\_24.pdf](http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/290/2/GEB_2009_No2-O_Shepherd-Key_aspects_of_improving_the_efficiency_24.pdf).
2. Гіл Чарлз В. Л. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Ткачук. – К. : Основи, 2001. – 856 с.
3. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник / О. П. Гребельник. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 432 с.
4. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навчальний посібник / М. І. Дідківський. – К. : Знання, 2006. – 462 с.
5. Дідківський М. І. Міжнародний трансфер технологій : навчальний посібник / М. І. Дідківський. – К. : Знання, 2011. – 366 с.

6. Зінченко В. А. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств України [Електронний ресурс] / В. А. Зінченко, Л. І. Григорова-Беренда // Проблеми економіки. – 2011. – № 2. – С. 25-35. – Режим доступу : [http://www.problecon.com/pdf/2011/2\\_0/25\\_35.pdf](http://www.problecon.com/pdf/2011/2_0/25_35.pdf).

7. Литвиненко Я. В. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності України та шляхи її удосконалення [Електронний ресурс] / Я. В. Литвиненко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 4. Т. 2. – С. 255-257. – Режим доступу : [http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009\\_4\\_2/pdf/255-257.pdf](http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009_4_2/pdf/255-257.pdf).

*Рецензент д.е.н., доцент Черниш І.В.*

УДК 332.31

Берницька Д.І., к.е.н., доцент

Тернопільський національний економічний університет

## **ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ**

Обґрунтовано наслідки впливу фінансової кризи на фінансово-господарську діяльність підприємств України та Тернопільської області причини зниження їх активності, а саме: зниження рівня конкурентоспроможності підприємств, зниження обсягів продажу продукції, підвищення собівартості продукції за рахунок коливання курсу гривні щодо інших валют, нестабільності політичної ситуації в країні, високих ціни на енергоносії та інших факторів.

Внаслідок цього в роботі запропоновано заходи щодо вирішення цих проблем.

**Ключові слова:** економічна криза, фінансова криза, конкурентоспроможність підприємства, ділова активність

Берницька Д.И.

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ**

Обоснованно последствия влияния финансового кризиса на финансово-хозяйственную деятельность предприятий Украины и Тернопольской области причины снижения их активности, а именно: снижение уровня конкурентоспособности предприятий, снижение объемов продаж продукции, повышение себестоимости продукции за счет колебания курса гривны относительно других валют, нестабильности политической ситуации в стране, высокие цены на энергоносители и других факторов.

В результате в работе предложены меры по решению этих проблем.

**Ключевые слова:** экономический кризис, финансовый кризис, конкурентоспособность предприятия, деловая активность

Bernytska D. I.

## **PROBLEMS OF ENTERPRISES UNDER THE FINANCIAL AND ECONOMIC INSTABILITY**

Grounded effects of the financial crisis on the financial-economic activity of enterprises of Ukraine and Ternopil region causes a decrease in their activity, namely the reduction of competitiveness of enterprises, the decline in sales, increased production costs due to fluctuations of the hryvnia against other currencies, instability of the political situation in the country, high energy prices and other factors.

Consequently, in this work there are ways to solve these problems.

**Key words:** economic crisis, financial crisis, competitiveness of the enterprise, business activity.

**Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями.** Умови функціонування сучасних підприємств будь-якої форми власності, організаційно-правової форми господарювання та галузевої належності характеризуються невизначеністю та динамічністю соціально-економічного середовища. Становлення і розвиток ефективного ринкового механізму господарювання мусить розглядатися у контексті соціально-економічних реформ, що сьогодні відбуваються. Проте, у порівнянні з розвинутими країнами рівень

підприємницької діяльності є недостатнім та потребує суттєвого покращення. Потенціал підприємства не може реалізовуватися повною мірою в Україні через несприятливе економічне та правове середовище щодо ведення підприємницької діяльності. Будь-які масштабні економічні перетворення залишаються незавершеними без налагодження ефективного вітчизняного виробництва, здатного мобілізувати внутрішні резерви виготовлення конкурентоспроможної продукції. Економічний розвиток підприємства полягає в його динамічній гармонії росту й стійкості. Фінансова, економічна та політична криза в Україні поставила низку нових запитань для науковців, які вивчають такого роду проблеми. Щоб правильно визначити заходи протидії загрозам фінансової та економічної кризи, в першу чергу варто визначити основні причини, які спонукали розвиток такого роду подій.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Різні аспекти щодо досліджуваної проблематики в Україні досліджувалися та представлені у працях вітчизняних науковців, а саме: В. Виговської, З. Варналія, Г. П'ятницької, М. Харченко, Л. Лебедевої, Ю. Долгорукова та ін. Проте на деякі питання щодо проблем розвитку підприємств в умовах фінансово-економічної нестабільності в Україні ще не знайдені відповіді.

**Ціллю статті** є дослідження розвитку підприємств будь-якої форми власності в умовах фінансової та економічної нестабільності в Україні, виявлення позитивних і негативних тенденцій та змін, пошук пріоритетних шляхів і напрямків розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** В умовах системних структурних перетворень національної економіки підприємницький сектор виконує свою провідну роль і виступає гарантом стабільності економіки та підвищення рівня життя її громадян.

У сформованих умовах ринку України відбуваються значні зміни, коли успішний розвиток підприємства й саме його існування безпосередньо залежать від розробленої стратегії і методів її впровадження.

Управління підприємством в умовах кризи обумовлене швидким реагуванням і здатністю прогнозувати ситуацію, швидко знаходячи ті проблеми, які необхідно вирішити. Фінансово-економічні кризи, які протягом останніх десяти років спостерігаються на світовому і внутрішньому ринках, негативно впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства. Стан кризи призводить до погіршення взаємозв'язків з контрагентами, скороченням обсягів реалізації продукції, рівнів платіжної дисципліни та ін., що в свою чергу впливає на кінцевий результат діяльності підприємств – зниження доходу, при оптимістичному розвитку подій, та банкрутство з подальшим припиненням своєї діяльності при песимістичному розвитку.

До малого й середнього бізнесу можна зарахувати більше 90 % підприємств, зареєстрованих в Україні, але реальний внесок цих підприємств у ВВП близько 11 % [3]. У Європі цей показник вищий у кілька разів: у Польщі ця категорія підприємств дає до 50 % ВВП, у Данії, наприклад, суб'єкти малого бізнесу щорічно створюють 80 % національного продукту, в Італії – 60 %, а середній внесок таких підприємств у ВВП по всій Західній Європі – 63 – 67 % [4]. Аналіз стану та проблем розвитку малого бізнесу в Україні свідчить про те, що подальший розвиток ситуації без активного та позитивного втручання держави може призвести до згортання даного сектору економіки з відповідним загостренням економічних проблем та посиленням соціальної напруги. Тому виникає необхідність у дієвій державній політиці підтримки малого бізнесу.

Зараз спостерігається чітко виражена тенденція втрати промисловими підприємствами здатності виробництва складної та наукомісткої продукції, причому не тільки нової, але й тієї, що випускалася раніше в умовах стабільного розвитку економіки [4]. Це означає, що під загрозою перебуває технічне переозброєння виробничого апарату таких базових галузей економіки, як машинобудування, енергетика, транспорт, металургія, хімія, видобуток корисних копалин і т. ін., так як у міру зносу активної частини основного капіталу цих галузей їх повноцінне заміщення

новим вітчизняним обладнанням буде утруднене або неможливо (адже промисловість більш ніж на 80 % укомплектована машинами та обладнанням саме вітчизняного виробництва. Їх заміна масовими імпортними закупівлями з фінансової точки зору навряд чи здійсненна).

Згідно статистичних даних за підсумками 2013р. у Тернопільській області індекс промислової продукції становив 99,5 %[5]. Реалізовано промислової продукції (товарів, послуг) на суму 8124,6 млн. грн. Фінансовий результат підприємств до оподаткування становив – 363,5 млн. грн. Частка збиткових підприємств – 31,9 %. У рейтингу Світового банку 2014 року Україна займала 142 місце щодо ведення бізнесу.

Дані щодо основних економічних показників діяльності у Тернопільській області подано у табл. 1.

Втрата керованості економікою зумовила різке погіршення умов господарювання підприємств. Як наслідок для діяльності підприємств стали фінансова та інвестиційна кризи, які посилили ряд деформаційних процесів в відтворювальній структурі їх капітальних вкладень.

Перед підприємствами, перш за все, виникає актуальне завдання внутрішньої самооцінки та прогнозування свого стану з точки зору виконання власних фінансово-господарських функцій, тобто забезпечення економічної безпеки виробництва від проявів зовнішнього та внутрішнього походження, створення системи індикаторів безпеки, обґрунтування порогових їх значень в умовах кризи та прийняття управлінських рішень щодо протидії загрозам.

Таблиця 1

## Основні економічні показники промисловості Тернопільської області

| Основні показники                                                                                                    | 2011 рік | 2012 рік | 2013 рік |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|----------|----------|
| Індекси промислової продукції, до попереднього року, відсотків                                                       | 112,4    | 102,1    | 99,5     |
| Обсяг реалізованої промислової продукції млн.грн.                                                                    | 8111,7   | 7739,4   | 8124,6   |
| Середньооблікова кількість штатних працівників у промисловості, осіб                                                 | 33034    | 31850    | 31865    |
| частка середньооблікової кількості штатних працівників у промисловості до загальної кількості працівників, відсотків | 18,3     | 18,2     | 18,5     |
| Середньомісячна заробітна плата штатних працівників у промисловості, грн.                                            | 2022     | 2226     | 2424     |
| Капітальні інвестиції (у фактичних цінах) у промисловість, млн.грн.                                                  | 393,8    | 493,5    | 397,7    |
| Індекси капітальних інвестицій у промисловість (до попереднього року), відсотків                                     | 130,0    | 141,9    | 76,0     |
| Фінансовий результат (сальдо) підприємств до оподаткування у промисловості, млн.грн.                                 | -1010,4  | -36,3    | -363,5   |
| Частка збиткових підприємств у промисловості, відсотків                                                              | 35,1     | 33,3     | 31,9     |
| Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності у промисловості, відсотків                                | -7,5     | 1,4      | -1,3     |

\*Джерело: складено автором самостійно на основі [5]

На думку вітчизняного дослідника[1], до комплексу проблем і основних причин поточного неблагополуччя багатьох вітчизняних промислових підприємств в сучасних



умовах функціонування, необхідно віднести: - незатребуваність продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках, що криється в її низькій конкурентоспроможності; - виснаження інвестиційних ресурсів, посилення фінансової кризи, інфляція, руйнування грошового обігу, витратами діючої системи оподаткування товаровиробників; - невиконання державою своїх зобов'язань з оплати замовлень для своїх потреб; - неефективні способи інституціональних перетворень, які спричинили фрагментацію багатьох колись єдиних виробничих комплексів на більш дрібні, відокремлення останніх і, як наслідок, зростання трансакційних витрат на кожному переділі не менше ніж на 20% і відповідне подорожчання продукції; - митні і валютні бар'єри на кордонах країн СНД, що зруйнували їх колись єдиний економічний простір, та ін.

Все це вилилося в нездатність більшості підприємств самостійно і ефективно увійти в організований ринок і запустити ринковий механізм господарювання.

При цьому виникають такі умови господарювання, що підприємства не в змозі забезпечувати процес відтворення. Ресурси підприємство може придбати тільки виходячи з результатів своєї діяльності (амортизаційних відрахувань, прибутку), а також за рахунок позичкового капіталу. Але в кризових умовах обидва джерела для підприємства, частіш за все, стають закритими. На сьогодні більшість вітчизняних підприємств є збитковими, переживають глибокий спад виробництва й знаходяться на грані банкрутства.

Акцентуємо увагу на причинах та наслідках фінансової кризи що впливають на фінансово-господарську діяльність підприємств.

Аналізуючи звітність, що проводиться працівниками територіальних управлінь Національного банку України за результатами опитування підприємств [6], то серед факторів, які стримують нарощування виробництва, найчастіше відзначали: значні коливання курсу гривні щодо інших валют (63,6 %, найвищий рівень за весь період проведення опитувань); нестабільність політичної ситуації (56,9 %); занадто високі ціни на енергоносії (56,4 %). Надалі відзначається посилення впливу коливань курсу гривні. Цей фактор перемістився з другого на перше місце в рейтингу. Лише за оцінками підприємств енерго- та водопостачання його вплив не є суттєвим (сьоме місце рейтингу). Підвищилися оцінки впливу нестабільності політичної ситуації, що залишається одним із найважливіших факторів для більшості підприємств, та фактору “занадто високі ціни на енергоносії”, який входить до першої трійки рейтингу за впливовістю. «Ціни на сировину та матеріали» особливо обтяжливими є для підприємств переробної промисловості, сільського господарства та будівництва. Підвищився вплив надмірного податкового тиску (34,9%) та регуляторного тиску (16,8% відповідей).

Суттєво підвищилися оцінки впливу податкових змін ( 27,4% порівняно з 17,7% у попередньому кварталі). Вплив динаміки цін на світових ринках і пропозиції грошей зменшився та залишався несуттєвим ( 14,0% і 14,4%). Є певні галузеві відмінності в сприйнятті факторів, які обумовлюють зростання цін. Вплив податкових змін не вважають суттєвим для підприємств енерго- та водопостачання, бюджетних видатків уряду – для сільськогосподарських підприємств, доходів населення – для підприємств добувної промисловості (ці фактори посідають лише шосте місце в рейтингу факторів для цих видів економічної діяльності). Підприємства енерго- та водопостачання, як і в попередньому кварталі, відзначили суттєвий вплив на інфляцію цін на світових ринках. Обмінний курс у I кварталі 2015 року девальваційні очікування посилювалися через різке зниження офіційного курсу гривні порівняно з попереднім кварталом . Незмінність курсу гривні до долара США в наступні 12 місяців очікують лише 6,2 % опитуваних порівняно з 12,8% у попередньому кварталі. Знецінення гривні прогнозують 88,4%

респондентів (у попередньому кварталі – 82,0%). Також, респонденти негативно оцінювали поточний фінансово-економічний стан своїх підприємств в продовж останніх двох років: баланс оцінок у I кварталі 2015 року становив (-15,6%) порівняно з (-5,6%) у попередньому кварталі. Негативні оцінки фінансового-економічного стану підприємств відзначено в опитуваних щодо різних економічної діяльності незалежно від розміру та територіального розміщення підприємств.

Аналізуючи Тернопільську область то серед факторів, які стримують нарощування виробництва майже 80% відзначали значні коливання курсу гривні щодо інших валют та високі ціни на енергоносії. Понад 60% відзначили високі ціни на сировину і матеріали. Ці показники є найвищими в регіональному розрізі. А корупція, висока конкуренція та недостатній попит на продукцію, що випускають підприємства Тернопільської області є незначними.

Сприйняття факторів, які обмежують спроможність підприємств збільшувати виробництво відображає рис. 1.

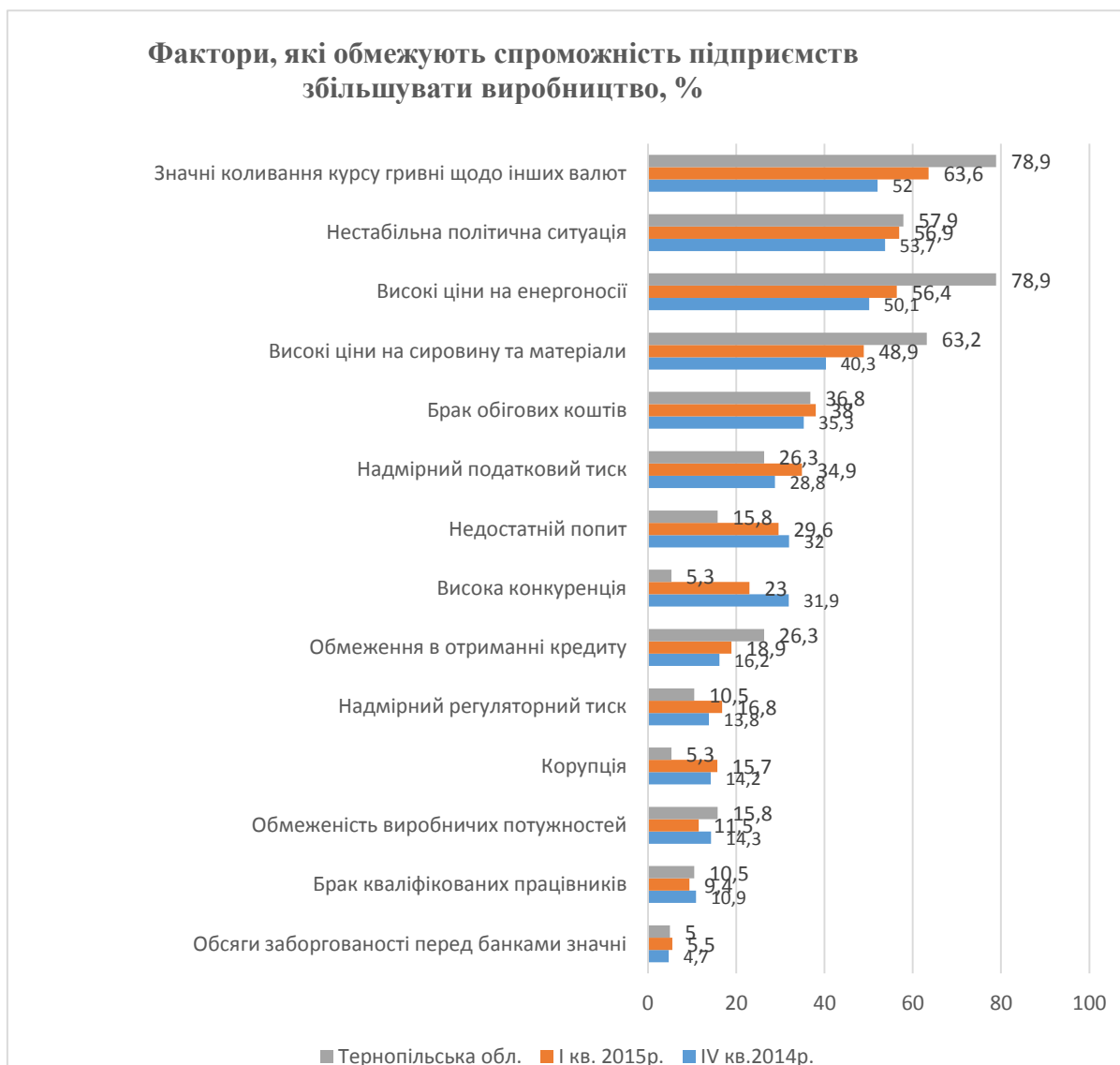


Рис.1. Фактори, які обмежують спроможність підприємств збільшувати виробництво

\*Джерело: Складено автором на основі джерела [6]

Очікування щодо обсягів виробництва товарів і послуг в Україні в наступні 12 місяців погіршилися: у I кварталі 2015 року збільшилася частка зниження обсягів виробництва в наступні 12 місяців до 65,8% порівняно з 52,0% у попередньому кварталі. Ті що очікують зростання, зменшилася до 8,6%. У попередньому кварталі цей показник становив 13,4%. Це обумовило збільшення негативного балансу очікувань до (-57,2%) порівняно з (-38,6%) у попередньому кварталі. Такий рівень був лише під час кризи 2008–2009 років (рис. 2)

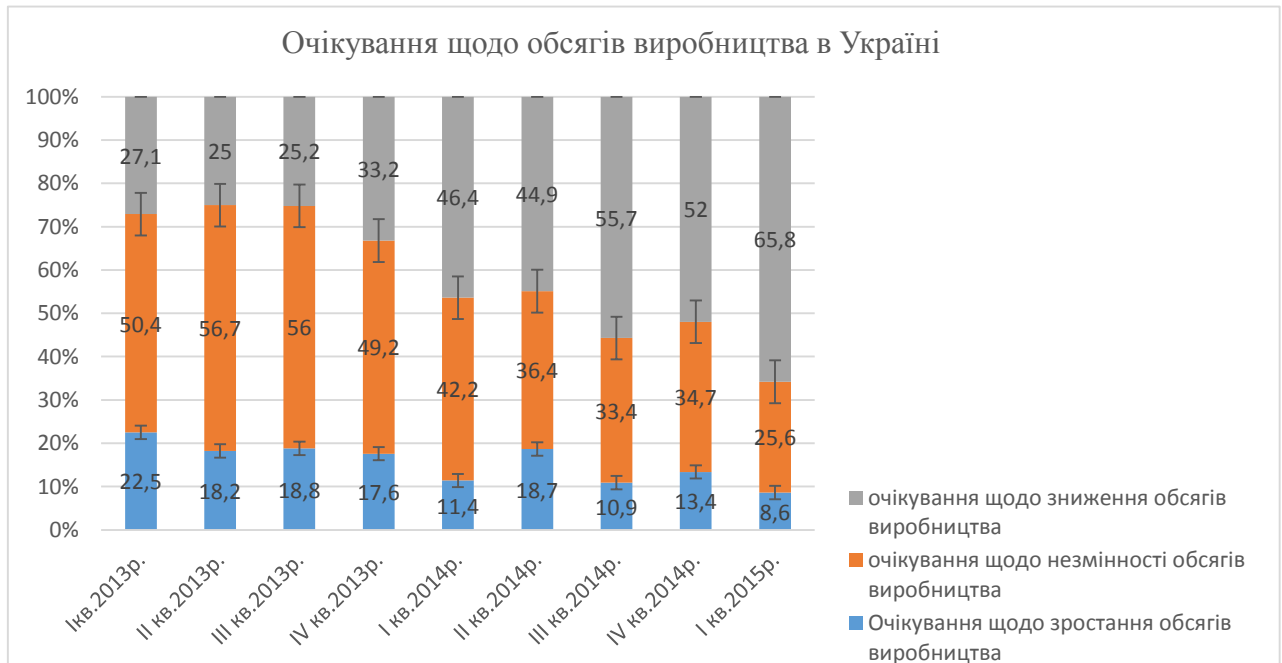


Рис. 2. Очікування щодо обсягів виробництва товарів і послуг в Україні

Джерело: розрахунки НБУ за результатами опитувань підприємств[6]

До причин що впливають на фінансово-господарську діяльність підприємств також можна віднести:

- різке зниження інвестиційної та інноваційної активності що не забезпечує процес відтворення. Майже повністю припинилося оновлення активної частини основних фондів, наростає процес їх знецінення та «проїдання», особливо їх активної частини: машин, обладнання, що є об'єктом інновацій. Амортизація не покриває витрат на відновлення фондів, потоки фінансових ресурсів відриваються від реального виробництва, а інвестори через тривалий цикл повернення капіталу й економічної нестабільності не зацікавлені в його високо ризиковому інвестуванні. На тлі прискореного старіння парку машин і устаткування це спричиняє швидке скорочення виробничого і технологічного потенціалу, наявних потужностей;

- придушення попиту і відповідна відсутність замовлень, відсутність прибутку у підприємств, до того ж з'їдається високою інфляцією і зростанням цін на матеріали, енергію, комплектуючі тощо, висока банківська ставка, зниження амортизаційних відрахувань сприяють тому, що навіть ті незначні внутрішні ресурси, якими володіють підприємства не мають економічної мотивації для підтримки відтворення. Їх вигідніше направляти на поточне споживання;

- різке скорочення і навіть повне припинення фінансування державою науково-дослідних робіт в галузі високих технологій, відсутність у підприємств власних коштів перешкоджає випереджальному створенню науково-технічних заділів – основи технологічного розвитку.

Перебуваючи під впливом неоднорідного та мінливого зовнішнього середовища, для забезпечення ефективності свого функціонування та розвитку підприємство

повинно володіти визначеним ступенем гнучкості й адаптаційними здібностями для використання можливостей функціонування в умовах, що склалися. У зв'язку з цим, в умовах нестабільності ринкового середовища із притаманними йому високим ступенем невизначеності, різноспрямованістю та динамічністю економічних перетворень, ресурсним дефіцитом та іншими несприятливими факторами впливу на функціонування підприємств актуальним питанням є розгляд заходів щодо ефективного управління його фінансово-господарською діяльністю в різних умовах функціонування.

Прогнозні оцінки свідчать, що на довгострокову перспективу промисловість залишиться основним сектором матеріального виробництва. Саме у промисловості акумулюватимуться важливі науково-технічні досягнення та здійснюватимуться наукомісткі капіталовкладення. Серед факторів, що впливатимуть на розвиток промисловості у перспективі до 2025 р.:

1) посилення впливу глобалізації на промислові компанії в результаті підвищення ефективності функціонування ринків, поліпшення підприємницького середовища та корпоративного управління;

2) зниження комп'ютерних, комунікаційних, транспортних та логістичних витрат;

3) лібералізація торгівлі та інвестицій;

4) впровадження нових універсальних технологій, у першу чергу інформаційних, що будуть реалізовані в усіх секторах економіки;

5) у наукомісткій промисловості посиляться значення малих та середніх венчурних фірм;

6) зародження і зростання новітніх галузей і виробництв, а також заміна вимираючих галузей.

Для того щоб відповідати зазначеним факторам та відповідним викликам з боку світової спільноти, економіці України необхідна промислово-інноваційна стратегія. Оскільки в Україні рівень упровадження інновацій є досить низьким (лише 11% промислових підприємств країни ведуть інноваційну діяльність) та має понижувальну тенденцію, що прямо обумовило низький рівень її міжнародної конкурентоспроможності. У 2010 році за загальним рейтингом глобальної конкурентоспроможності Україна займала 89 місце (серед 139 країн), у 2009 році - 82 місце (Польща - 46, Росія - 63), за рейтингом щодо інноваційного фактору - 80 місце (Польща - 46, Росія - 73). Головним завданням політики щодо розвитку інноваційного підприємництва є забезпечення сприйнятливості суб'єктів підприємництва до позитивних сигналів з боку ринкового середовища та спеціальних заходів, які стимулюють інноваційну активність та забезпечують поширення інновацій по усіх сферах національної економіки.

Першочерговими завданнями для України в процесі втілення в життя європейських підходів є досягнення і формалізація домовленостей з ЄС щодо впровадження в Україні принципів, викладених в АМБ. Європейська Комісія опублікувала "Акт з питань малого бізнесу" (АМБ) для Європи (Small Business Act for Europe, SBA), який передбачає здійснення Комісією та країнами-членами ЄС заходів з забезпечення його підтримки за такими основними напрямками, як освіта та підготовка кадрів, створення пільгових умов для початку діяльності, забезпечення доступу до інформації і сучасних технологій, створення адекватної правової та податкової бази.

Основним напрямком відродження і соціально-економічного розвитку всіх без виключення регіонів України є розвиток підприємництва. Крім фінансово-кредитної підтримки (потреба малих підприємств у кредитних ресурсах задовольняється не більше ніж на 5-7%), суб'єкти підприємництва потребують ресурсної та інформаційної допомоги від місцевої влади.

Вітчизняні підприємства потребують побудови моделі соціальної відповідальності, яка буде адекватною сучасним ціннісним орієнтаціям суспільства, потребам трудових колективів та економічним орієнтаціям власників підприємств.

Перед нашою країною, на відміну від інших країн, постають системні завдання у сфері технологічної модернізації, які неможливо вирішити без участі держави та відповідного органу виконавчої влади, який би володів необхідними для цього повноваженнями.

В Україні на сьогоднішній день є багато проблем, що перешкоджають розвитку вітчизняного підприємництва, вирішення яких забезпечить підвищення ефективності підприємницької діяльності, забезпечить розширення підприємницького сектора, зменшення тіньового сектору. Основну роль у цих перетвореннях повинна відігравати держава. Оскільки основним джерелом фінансування інноваційного розвитку є державний бюджет, ключовою залишається роль уряду. Влада повинна стати каталізатором активізації процесу інноваційних розробок та їхньої реалізації в реальному секторі економіки.

**Висновки.** Отже, проведений аналіз дозволив зробити висновок, що сьогодні вкрай необхідно зосередитися на проблемі формування та вдосконалення правової бази розвитку підприємництва. Розв'язання наявних проблем його розвитку в Україні, створення належного середовища потребують докорінної переорієнтації державної політики розвитку підприємництва. Завдання полягає щодо запровадження ринкових механізмів залучення інвестицій у вигляді банківських кредитів, надання пільгових кредитів, а також реалізація заходів із зниження ризиків кредитування шляхом надання відповідних гарантій. Тільки на основі науково обґрунтованої інвестиційно-інноваційної політики можливе здійснення техніко-технологічного прогресу, перехід на інноваційну модель виробництва. Формування та вдосконалення нормативно правової бази було і залишається провідним напрямом сприяння розвитку підприємництва в Україні.

#### Список використаних джерел:

1. Бех Н. Особливості розвитку та функціонування малого і середнього бізнесу в Україні / Н. Бех // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1 (26). – С. 16–18.
2. Виговська В. В. Малий бізнес України : сучасний стан і тенденції розвитку [Текст] / В. В. Виговська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1 (91). – С. 59–63.
3. Гриньов А. В. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств у глобальному середовищі / А. В. Гриньов, Т. В. Деділова ; Харк. нац. автомоб.-дорож. ун-т. – Х. : ХНАДУ, 2007. – 147 с.
4. Мушнікова С. А. Управління фінансово-господарською діяльністю підприємств в умовах фінансової кризи / С. А. Мушнікова // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики, 2014, № 3 (27) с.23-31
5. Промисловість Тернопільщини. Статистичний збірник 2014. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.te.ukrstat.gov.ua](http://www.te.ukrstat.gov.ua)
6. Ділові очікування підприємств України: аналітичний звіт за результатами опитування I квартал 2015 року. Випуск № 1 (37) Департамент статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.bank.gov.ua/doccatalog/document](http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document)
7. Офіційний веб-портал Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/69812>.

*Рецензент д.е.н., професор Гринчуцький В.І.*

УДК 330.322.01

Будяєва М.О., аспірант

ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

### ІНВЕСТИЦІЙНА СТРАТЕГІЯ ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто питання формування системи забезпечення інвестиційної привабливості як механізм узгодження інвестиційних стратегій підприємства та інвестора. Також проведено детальний аналіз завдань, які вирішує інвестиційна стратегія. В результаті наведено типову схему процесу створення інвестиційної стратегії та проаналізовано основні фактори впливу.

**Ключові слова:** інвестиційна стратегія, система забезпечення інвестиційної привабливості, фактори формування інвестиційної стратегії, етичне інвестування  
Budiaiev M.



## INVESTMENT STRATEGY AS BASIS FOR A MAINTENANCE INVESTMENT APPEAL SYSTEM OF ENTERPRISE

In the article the questions about maintenance investment appeal system of enterprise development are analyzed. This system is determined as a mechanism of investment strategies of enterprise and investor adjustment. As the result a basic process scheme of investment strategy coinage is proclaimed.

**Keywords:** investment strategy, maintenance investment appeal system of enterprise, investment strategy development determinants, ethical investing

Будяева М.А.

## ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ КАК БАЗА ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В публикации были рассмотрены вопросы формирования системы обеспечения инвестиционной привлекательности в качестве механизма согласования инвестиционных стратегий предприятия и инвестора. Дополнительно был проведен анализ заданий, которые должна решать инвестиционная стратегия. В заключении сформирована типовая схема процесса создания инвестиционной стратегии и проанализированы основные детерминанты.

**Ключевые слова:** инвестиционная стратегия, система обеспечения инвестиционной привлекательности, факторы формирования инвестиционной стратегии, этическое инвестирование

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Сучасні економічні умови функціонування підприємств характеризуються динамічністю змін ринкового середовища, тому одним із питань сьогодення є забезпечення постійного розвитку компаній та покращення конкурентної позиції за рахунок активізації інвестиційних процесів. В даному контексті, враховуючи обмеженість вільних фінансових коштів, вирішальну роль в становленні суб'єкта господарювання відіграє інвестиційна привабливість, тому що вона прямо пропорційно залежить від можливостей підприємства відповідати умовам стейкхолдерів. Як наслідок досить актуальним є проблеми, що пов'язані забезпеченням інвестиційної привабливості компаній.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Протягом періоду становлення економічної науки, дослідженням проблем процесу інвестування, інвестиційного вибору та привабливості займалися, як закордонні так і вітчизняні науковці. В сучасних умовах питанням низької інвестиційної привабливості дедалі більше набуває актуальності, про що свідчить широке коло публікацій присвячене вказаній тематиці. Серед них можна виділити праці таких авторів як С.С. Донцов, І.О. Бланк, О.А. Андраш, Д.В. Коробков, А.П. Гайдучий, В.В. Бочаров та багато інших. В загальному плані теоретичні та практичні аспекти інвестування підприємства знайшли своє відображення в наукових роботах таких вітчизняних та зарубіжних економістів, як: О. Амоша, Г.Г. Бірман, І. Бланк, Ю. Брігхем, В. Геєць, О. Коюда, Л. Лігоненко, Г. Марковиць, О. Носова, А. Пересада, У. Шарп та ін. Доцільно зазначити, що незважаючи на наукові доробки та напрацювання в сучасному розумінні поняття системи забезпечення інвестиційної привабливості є до кінця невизначеним і потребує подальших досліджень та наукових уточнень.

**Цілі статті.** Метою статті є визначення впливу інвестиційної стратегії інвестора на систему забезпечення інвестиційної привабливості підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** У сучасних умовах господарювання, загострення конкуренції та обмеженістю ресурсних складових, зумовлюється необхідність в оптимізації організаційної діяльності підприємстві в контексті систематичного оновлення техніки й технологічних процесів, підвищувати кваліфікацію працівників, впровадженні адаптуванні управлінських систем, автоматизації господарської

діяльності. На сьогоднішній день для вітчизняних підприємств спрямувати свою діяльність на забезпечення інноваційних перетворень є вкрай важким завданням, оскільки при низькому рівні ліквідності та стрибкоподібного рівня рентабельності, майже половина українських підприємств не в змозі фінансувати інноваційний розвиток.

Така тенденція підкреслює актуальність революційного розвитку підприємств, а головне критичну необхідність залучення фінансових ресурсів, найбільш ефективним з яких є інвестиції. На відміну від кредитних коштів, інвестиційні ресурси є значно дешевшими. Сьогодні в Україні існує низка причин, які зумовлюють небажання інвесторів вкладати кошти в вітчизняні підприємства: від недоліків національного законодавства та відсутності ефективних механізмів його впровадження до корумпованості владних структур та низької ефективності видів діяльності підприємств. Подолання інвестиційної непривабливості потребує чітких і скоординованих зусиль, складовою частиною котрих має стати визначення конкретних пріоритетів інвестиційної політики. Проте, враховуючи багаторівневий характер формування інвестиційної привабливості компаній, кожне підприємство, незважаючи на невисокі показники привабливості країни, регіону та виду діяльності загалом, повинно забезпечувати максимальну відповідність вимогам, які виставляють інвестори, що в результаті стане основною причиною отримання коштів.[3]

Підприємство в цій системі зазвичай є ключовою ланкою вкладення фінансових ресурсів, де реалізуються конкретні проекти. Однак, незважаючи на фінансову вигідність, привабливість проекту, ризик політичної й економічної нестабільності в країні, саме невідповідність цілям та меті інвестора може звести нанівець усі зусилля стосовно залучення коштів. З огляду на вищезазначене, виникає необхідність у формуванні збалансованої багатовекторної системи діагностики інвестиційної привабливості підприємств, яка визначатиме критерії вибору альтернативних інвестиційних проектів, створить орієнтири розвитку підприємства для підвищення його інвестиційної привабливості, а в основі матиме відповідність інвестиційній стратегії власника вільних грошових коштів.

Формування інвестиційної політики підприємства здійснюється у сфері взаємних інтересів як самого підприємства, так і його потенційних інвесторів. Можливість залучення інвестицій залежить від розуміння та врахування інтересів стейкхолдерів, від можливості бачити об'єкт інвестування з позиції інвестора та оцінити його інвестиційну привабливість. Визначення інвестиційної привабливості окремого підприємства як потенційного об'єкта інвестування здійснюється інвесторами в процесі визначення доцільності капітальних вкладень, вибору в придбанні альтернативних об'єктів і купівлі акцій окремих підприємств. [1]

Доцільно зазначити, що ефективність та результативність використання інвестиційних ресурсів підприємством, можливо досягнути лише за умови налагодженої системи управління підприємством, в контексті формування його інвестиційної привабливості. Як результат, для інвестора пріоритетним є інформація щодо ефективності використання інвестиційних ресурсів, в разі їх наявності в минулому.

Визначення інвестиційної привабливості об'єкта господарювання потребує обробки значного масиву інформації, як про зовнішнє так і про внутрішнє середовище функціонування підприємства. Така особливість обґрунтована високим рівнем ризикованості для інвестора відносно всіх потенційних об'єктів інвестування. Схематично вплив умов на інвестиційну привабливість підприємства наведено на рис.

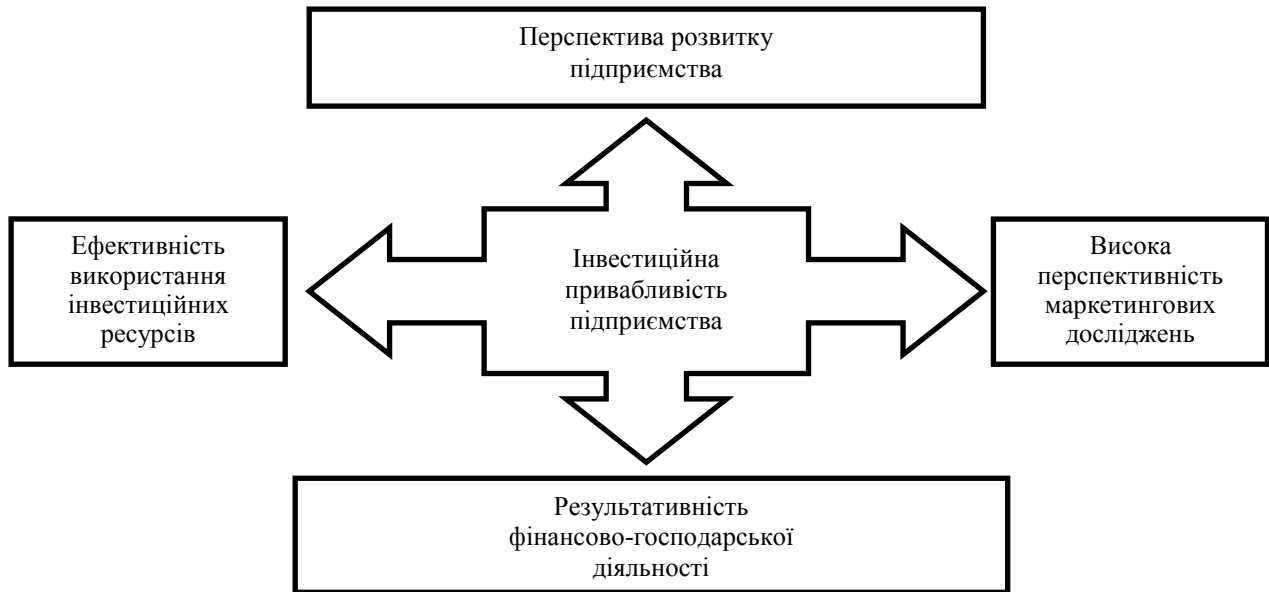


Рис.1. фактори впливу динамічного середовища на інвестиційну привабливість підприємства \* Розроблено автором

Тому, аналізуючи процес впливу факторів динамічного середовища на інвестиційну привабливість підприємства, можна зазначити, що наявність повної інформації про промисловість, регіон та, особливо, умови господарювання суттєво впливають на показник привабливості підприємства. Досвід роботи з вітчизняними та іноземними інвесторами свідчить, що стратегічного інвестора завжди буде цікавити привабливе підприємство в інвестиційно-привабливій галузі та привабливому регіоні. [5] За інших рівних умов інвестор не буде вкладати кошти у підприємство, яке належить до галузі кризового стану, або розташоване в непривабливому регіоні. Проте останні роки вказують на зміни у тенденціях: інвестори, особливо зарубіжні, все більше нехтують параметрами регіону та виду діяльності, у випадку, коли підприємство чи його проект відповідає цілям інвесторів. Окремо необхідно зазначити про соціальний ефекти інвестування. Зарубіжні інвестори, особливо інституціональні як ЄБРР та МАГАТЕ, часто допомагають реалізовувати проекти, які мають сильний позитивний вплив на соціум чи екологію. Яскравим прикладом можуть бути так звані «зелені» інвестиції, потенціал ринку яких оцінюється як мінімум у 16 млрд євро. Велика кількість проектів пов'язана з використанням сонячної енергії на виробництві та в освітленні сел та невеликих міст. Загалом в рамках програми USELF протягом 2009-2015 років ЄБРР виділив 50 млн євро, Фонд Чистих Технологій - 20 млн євро, в той же час девелопери надали 30 млн євро. на розвиток відновлюваної енергетики. Оцінюючи Європу необхідно зазначити, що у 2015 році вона інвестувала €58,5 млрд у поновлювані джерела енергії, частка яких у загальному енергобалансі до 2020 року повинна досягти 20%. Такі практичні результати вказують на перевагу фактору відповідності меті інвестора над всіма іншими показниками. Саме тому критично важливим стає чітке розуміння цілей інвестора та його стратегії.

Інвестиційна стратегія є довгостроковим узагальненим планом управління капіталом. Вона обирається відповідно до стану та прогнозів щодо макроекономічного середовища, інвестиційного ринку, самого інвестора, сфери його бізнесу та ділових інтересів. Стратегія дає відповіді на головні питання організації інвестиційної діяльності:

- Глибина довгострокового планування інвестиційного процесу
- Поточний стан об'єкта, для якого розроблюється стратегія

- Джерела та обсяги коштів для інвестування
- Стратегічна мета та етапи просування до неї
- Проміжні цілі та суміжні завдання
- Пріоритетні сфери та об'єкти для інвестування
- Прогнозна оцінка зовнішнього середовища для інвестування
- Прогнозна оцінка розвитку фінансового ринку
- Альтернативні напрями використання коштів
- Цільові настанови щодо очікуваної доходності інвестицій
- Фактори ризику та довгострокові заходи їх нейтралізації
- Прогнозні сценарії розвитку інвестиційного ринку та розвитку інвестора
- Бажані результати інвестиційної діяльності (стан активів інвестора, мережа підприємств, права власності тощо) на кінець стратегічного періоду

В економіці існує два основних погляди на процес формування інвестиційної стратегії: від цілей інвестора та від напрямку діяльності підприємств. Ці два підходи розрізняються тільки у визначенні початкового етапу: за першим поглядом спочатку визначають бажані цілі інвестування, а потім проводиться підбір виду діяльності та підприємство, яке найбільш точно відповідає цілям; за другим підходом спочатку визначається галузь, в яку прагне потрапити інвестор, а потім проводиться вибір підприємства. Зрозуміло що другий підхід більш характерний для стратегічних інвесторів, які прагнуть розширити свій бізнес чи диверсифікувати ризики. В свою чергу перший підхід відповідає позиції фінансових інвесторів, які не мають відношення виробництва.

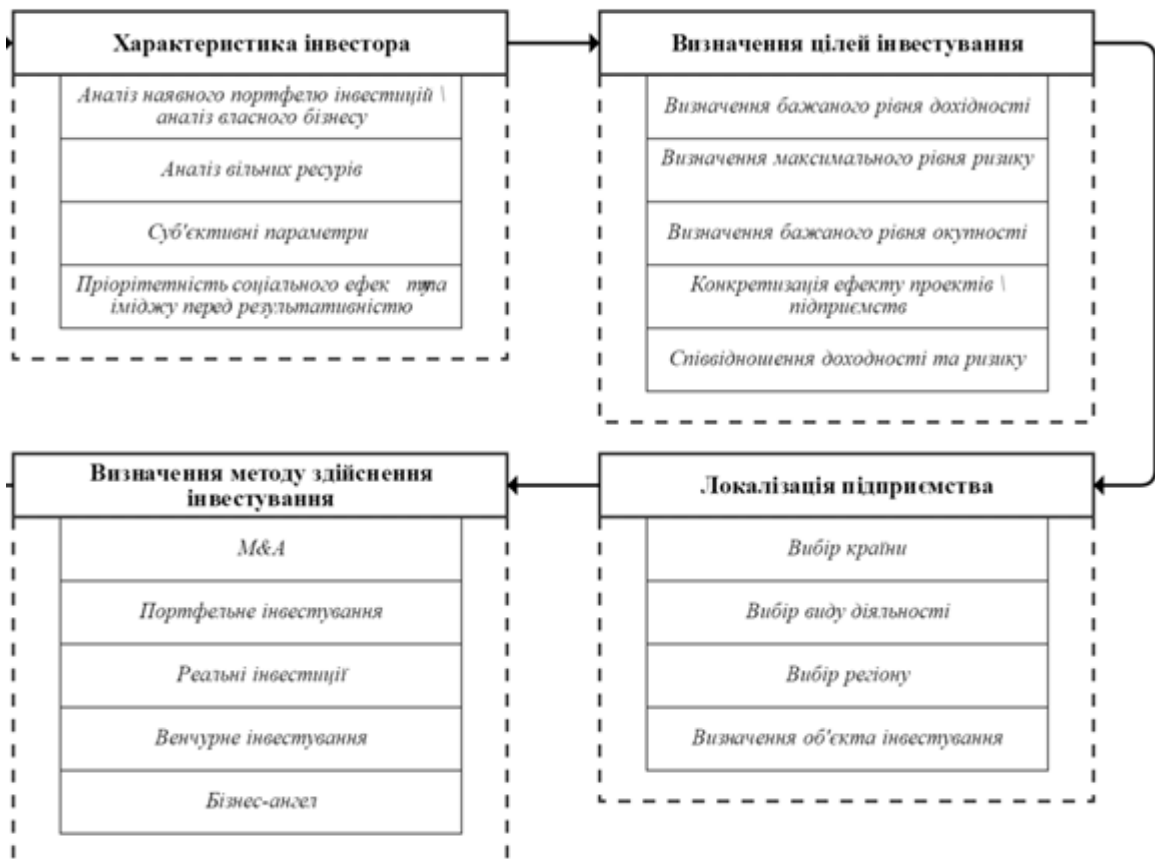


Рис.2. Процес розробки стратегії інвестування

\* Розроблено автором

На рис. 2 наведено типову схему процесу формування інвестиційної стратегії, який являє собою поступову відповідь на перелік основних питань. Важливо, що порядок фаз локалізації підприємства та визначення цілей інвестування, як зазначалося

вище, може бути змінений в залежності від інвестора. Особливу увагу необхідно приділяти блоку характеристики інвестора, а саме визначенню суб'єктивних параметрів інвестування. В теперішніх умовах діяльності підприємств, та з врахуванням суттєвого впливу глобалізаційних процесів, підвищується вплив репутації інвестора як партнера, як соціально відповідального елементу соціуму.

Ці тенденції в різних країнах мають різні види проявів, зокрема Україні все більшої популярності вищезгадана концепція «зелених інвестицій», а також «соціального інвестування», її похідна - «етичне інвестування».[7]

Слід відзначити, що незважаючи на соціальний ефект, в економічній науці концепція формування та розвитку інвестиційної стратегії, зумовлена специфічною матеріально-технічною та фінансовою базою компанії. За таким умов, на нашу думку, постає гостра необхідність в проведенні діагностики ключових показників діяльності підприємства, а саме: фінансово-економічний стані компанії, наявності та доступу до ресурсних активів, можливості їх комбінацій, пристосованість до динамічних змін ринкового середовища, рівня накопичення та використання інвестиційного потенціалу підприємства. В залежності від отриманих результатів, стає можливим обґрунтування перспективи розвитку підприємств за рахунок ефективного функціонування системи інвестиційного забезпечення діяльності підприємства

**Висновок.** Дослідження показало, що основою інвестиційної стратегії, процедур вибору та реалізації пріоритетів повинна бути їх орієнтація на кінцеві соціально-економічні результати. Інвестиційна привабливість, в свою чергу, виступає мірилом узгодження інвестиційних стратегій інвестора та підприємства. Тому для проведення ефективного оцінювання необхідно чітко розуміти поняття та процедуру визначення інвестиційної стратегії. Особливо важливим фактором впливу на процес стратегічного планування, в сучасних умовах, виступають соціальні фактори, що трансформуються в новітні концепції «соціально відповідального інвестування» та «етичного інвестування».

#### Список використаних джерел:

- 1.Васильчук І. П. Теоретико-методологічні засади й еволюція концепції соціально відповідального інвестування/ І.П. Васильчук// БІЗНЕС-ІНФОРМ.- 2015 - №1- с.21-28
- 2.Інвестування: підручн. / [В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда]. – К.: Знання, 2008. – 452 с.
- 3.Кубарева І.В. Концептуальні засади забезпечення інвестиційної привабливості підприємства / І.В.Кубарева, Л.П.Батенко // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – Тернопіль: ВПЦ ТНЕУ «Економічна думка», 2012. – Вип. 10, Ч. 2. – С. 405-409.
- 4.Соколов О. Є. Інвестиційна привабливість як фактор забезпечення ефективної діяльності промислового підприємства / О. Є. Соколов // Інноваційна економіка. – 2015. – № 1. – С. 109-113. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek\\_2015\\_1\\_21](http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2015_1_21)
- 5."What is impact investing?". –14 July 2015. – [Електронний ресурс]. – <https://www.clearlyso.com/what-is-social-investment-what-is-social-impact-investment/>
- 6.Asness, C., A. Ilmanen, R. Israel and T. Moskowitz (2013). "Investing with Style." Journal of Investment Management, forthcoming.
- 7.The History of Ethical Investing. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [resps.org/history.html](https://resps.org/history.html)

*Рецензент д.е.н., професор Швиданенко Г.О.*

УДК 334.012.23

Глебова А.О., к.е.н., доцент

Голуб О.М.

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

### ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ КРИЗИ

У статті досліджується сутність корпоративної стратегії підприємства. Визначаються основні ознаки корпоративної стратегії підприємства та принципи її формування. Авторами на основі аналізу



літературних джерел визначено особливості формування корпоративної стратегії підприємства на сучасному етапі господарювання.

**Ключові слова:** корпоративна стратегія, принцип, сталий розвиток, бізнес- процес, ділова стратегія

Глебова А.А., Голуб А.М.

## ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СТРАТЕГИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В статье исследуется сущность корпоративной стратегии предприятия. Определяются основные признаки корпоративной стратегии предприятия и принципы ее формирования. Авторами на основе анализа литературных источников определены особенности формирования корпоративной стратегии предприятия на современном этапе хозяйствования.

**Ключевые слова:** корпоративная стратегия, принцип, устойчивое развитие, бизнес - процесс, деловая стратегия

Glebova A., Golub A.

## PECULIARITIES OF FORMATION THE CORPORATE STRATEGY CONSULTATION IN CRISIS

The article examines the essence of corporate strategy. Defines the basic characteristics of corporate strategy of the enterprise and principles of its formation. The authors on the basis of the literature analysis, the features of formation of corporate strategy of the company at the present stage of management.

**Key words:** corporate strategy, principle, sustainable development, business process, business strategy

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** На сучасному етапі розвитку економічної системи господарювання України досить гостро постала проблема організації процесу управління на стратегічній основі та формування корпоративної стратегії, яка б створювала передумови для сталого розвитку. Особливістю сучасного періоду є те, що євроінтеграційні та глобалізаційні процеси суттєво впливають на формування корпоративної стратегії на рівні підприємств середнього та великого бізнесу незалежно від галузі діяльності.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** У сучасній науковій літературі з стратегічного управління корпоративна стратегія трактується з різних позицій, єдиний методологічний підхід до її визначення відсутнє, що призводить до теоретичної невизначеності та необґрунтованості рішень. Теоретико-практичні аспекти процесу формування та розвитку корпоративної стратегії досліджували різні економісти, дослідники та вчені. Основний внесок у розвиток питань стратегічного управління внесли у своїх роботах такі вчені, як: І.Ансофф, Л. Балабанові, О.Виханський, А.П.Градов, Б.Карлоф, У.Кінг, Д.Кліланд, Т.Коно, Ж.Ж.Ламбен, М.Портер, А.Д. Діброва, С.В.Оборська, Н.М.Ушакова, З.Є.Шершньова.

**Метою статті** є дослідження особливостей процесу формування корпоративної стратегії на підприємствах машинобудівної галузі в умовах кризи.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Машинобудування України відноситься до однієї із базових галузей народного господарства, що впливає на рівень виробничого потенціалу держави, її обороноздатність та має суттєвий вплив на стан інших галузей економіки, що обумовлює необхідність

Єдиного тлумачення поняття «корпоративна стратегія» на сучасному етапі не

існує, оскільки цим питанням займається велика кількість науковців (табл. 1).

Таблиця 1

Дослідження сутності поняття «корпоративна стратегія» підприємства сучасними науковцями [узагальнено на основі 1-3,5,6-8]

| Автор                        | Сутність поняття «корпоративна стратегія» підприємства                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Соколова М.І.                | стратегію як таку, що направлена на знаходження способу і методу утвердження диверсифікованої компанії своїх ділових принципів в різних галузях;                                                                                                                                                                                                                                   |
| Саєнко М.Г.                  | корпоративна або загальна стратегія підприємства визначає загальний напрямок його діяльності, формується його вищим керівництвом;                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Маркова В.Д., Кузнєцова С.А. | стратегія, яка описує загальний напрямок росту підприємства, розвитку його виробничо-збутової діяльності. Вона показує, як управляти різними видами бізнесу, щоб збалансувати портфель товарів та послуг;                                                                                                                                                                          |
| І. Ансофф                    | як складні відносини між портфельною і конкурентною стратегіями та їх складовими. При цьому він підкреслює, що портфель на стратегія пов'язана з групою основних напрямів діяльності товариства, а конкурентна стратегія – з оперативними питаннями у вибраних сферах. Основні напрями діяльності, автор називає стратегічними сферами бізнесу, які функціонують в єдиному цілому. |
| Р.Коха                       | використовується в двох підходах: перш за все він розглядається "як напрями для зміцнення конкурентних переваг діяльності суспільства і більшого збільшення його вартості", і потім "він використовується для характеристики діяльності вищого менеджменту";                                                                                                                       |
| К. Ендрюс                    | модель головних цілей, призначених для визначення того, що сьогодні є бізнесом компанії і яким він буде завтра, а також який тип компанії повинен бути сьогодні і в майбутньому.                                                                                                                                                                                                   |

Вивчення літературних джерел дозволяє зробити висновок, що корпоративна стратегія підприємства – це сукупність стратегічних сфер діяльності у довгостроковому періоді, що дозволяє забезпечити сталий розвиток та зростання вартості в цілому підприємства. Якщо, об'єктом є підприємство корпоративного типу, то обов'язково необхідно враховувати особливості управління господарськими товариствами і корпоративними об'єднаннями. Зокрема, стратегія – це завжди загальний (генеральний) напрям розвитку всіх бізнес-одиниць. По-друге, обов'язково необхідно враховувати, що всі заходи направлені на підвищення вартості підприємства у довгострокову періоді. По-третє, формування і використання конкурентних переваг не тільки від продукції, але і системи управління підприємством в цілому. І останнє, саме корпоративна стратегія дозволяє координувати розвиток підприємства на різних ринках і на різних етапах їх життєвого циклу. Отже, найбільш характерними ознаками, що формують корпоративну стратегію є:

- масштаб діяльності корпорації, який визначає види бізнесу;
- ефект синергії, що дозволяє підвищення вартості підприємства;
- диверсифікацію як важливий інструмент концертарції ресурсів на різних ринках;
- зв'язаність складових, яка показує, що лежить в основі узгодження бізнес-одиниць корпорації між собою;

- метод керування масштабом і зв'язаністю (метод внутрішнього розвитку, стратегічний союз або вилучення капіталовкладень), що використовується для зміни масштабів та забезпечення пов'язаності організації.

Таким чином, корпоративна стратегія повинна:

- 1) визначати: загальну ефективність діяльності підприємства (безперечна умова доцільності його існування); унікальне становище підприємства стосовно його конкурентів; доцільні дії і вигідні особливості продукції порівняно з продукцією конкурентів; конкурентну перевагу підприємства як наслідок узгодженості дій;

життєздатність підприємства як результат ефективності його діяльності [6];

2) забезпечувати: створення ефективної організаційної структури; координацію всіх структурних підрозділів та господарських одиниць; розвиток співпраці між бізнес-процесами; координацію діяльності основних та допоміжних бізнес-процесів; формування системи індикаторів оцінки ефективності СЗГ та СГЦ; ефективний розподіл коштів між основними бізнес –процесами і запобігати розмиванню коштів;

3) сприяти: створення передумов для сталого розвитку у довгостроковому періоді на основі впровадження сучасних управлінських технологій, енерго- та ресурсозберігаючих технологій; зростанню додаткової вартості на основі використання переваг від об'єднання корпоративними юридичними, економічними, інформаційними зв'язками між собою, що як правило, має більший економічний успіх, ніж якби СГЦ (або структурні підрозділи) працювали б поодиночки; здійсненню змін як важливому процесу адаптації до вимог зовнішнього середовища.

Важливу роль при цьому відіграють принципи формування корпоративної стратегії передбачають вимоги до неї, визначають характер і зміст економічної діяльності корпоративної структури. Дотримання цих принципів є запорукою ефективної роботи корпорації, уникнення негативних результатів під час реалізації обраної стратегії (табл. 2).

Таблиця 2

Адаптовані принципи формування корпоративної стратегії підприємства [узагальнено на основі 1-3,6]

| принципи формування корпоративної стратегії      | характеристика                                                                                                                                                                                                                     |
|--------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| принцип цілісності                               | корпоративна стратегія має бути сформована як певна система;                                                                                                                                                                       |
| принцип безперервності                           | портфельну стратегію необхідно використовувати постійно, уникаючи розбіжностей у часі;                                                                                                                                             |
| принцип гнучкості                                | здатність стратегії змінювати свою спрямованість у зв'язку з непередбачуваними обставинами;                                                                                                                                        |
| принцип точності                                 | стратегія повинна бути конкретизована і деталізована;                                                                                                                                                                              |
| принцип участі                                   | розроблення стратегії передбачає участь якомога більшої кількості працівників різних рівнів управління;                                                                                                                            |
| принцип відповідності ринковим вимогам           | визначає рівень та можливість швидкої адаптації структури, мети, завдань та напрямків діяльності підприємства до змін умов ринкового середовища з метою забезпечення його ефективного функціонування в довгостроковій перспективі; |
| принцип маневрування навантаженням і ресурсами   | передбачає ефективне комбінування в процесі використання загальних ресурсів з метою рівномірного їх споживання та розподілу навантаження в процесів діяльності;                                                                    |
| принцип балансу цілей та інтересів стейкхолдерів | визначає в процесі реалізації заходів спрямованих на розвиток і недопущення розвитку корпоративних конфліктів, що може призвести до розпорошення ресурсів;                                                                         |

Таким чином, розглядаючи питання корпоративної стратегії підприємства слід погодитися із думкою О.Трояновською, що на вузькопрофільному (однобізнесовому) підприємстві його ділова (бізнес-) стратегія, як самостійної бізнес-одиниці, є водночас загальною (корпоративною) стратегією. Для мультибізнесових підприємств, корпоративна стратегія є основою для розробки бізнес-стратегії кожної його бізнес-одиниці чи щодо окремої СЗГ, які покликані забезпечити реалізацію загальної стратегії такого підприємства в напрямку (у сфері ) його окремого бізнесу. Відтак для бізнес-одиниць напрям розвитку вважається практично заданим. Отже, корпоративна

стратегія визначає шляхи досягнення підприємством бажаного результату (стабілізації (обмеженого зростання), зростання, скорочення). Слід при цьому наголосити, що однією із особливостей корпоративної стратегії підприємства від його ділових стратегій є отримання переваг від синергетичного ефекту. Синергія - це найважливіша характеристика складних систем, що означає, що при взаємодії різних підрозділів і бізнес-одиниць компанії загальний результат перевищує суму простих ефектів від їх діяльності. Наприклад, компанія купує дистриб'юторську мережу, в результаті різко збільшуються обсяги її продажу, кількох бізнес-одиниць, що раніше не мали доступу до нових клієнтів. Загальний результат істотно вище, ніж сума прибутків дистриб'юторської мережі і бізнес-одиниць, якщо б вони діяли окремо один від одного.

Розробка цієї стратегії є найбільш складним завданням стратегічного менеджменту. Необхідно визначити комбінацію і масштаби видів діяльності, скласти так званий портфель видів бізнесу, вибрати ринки, визначити головні пріоритети, сформулювати ключову ідеологію, підібрати і розставити менеджерів на ключові посади.

Щодо структури корпоративної стратегії, то необхідно зазначити, що структура є інваріантним (незмінним) аспектом системи будь-якої природи. Вона відображає внутрішню будову залежно від складу елементів та сукупності зв'язків між ними. Кожний зв'язок розкривається своїм найменуванням та переліком елементів, що його формують. Тому багато дослідників називають структурою мережу зв'язків між елементами системи, тим самим конкретизуючи поняття внутрішньої будови [1].

В умовах кризи, процес формування корпоративної стратегії передбачає врахування наступних особливостей: по-перше, це розробку і впровадження інновацій, які сприятимуть не тільки посиленню сильних сторін і мінімізацію слабких, але і дозволять формувати нові комбінації ключових факторів успіху; по-друге, корпоративна стратегія повинна передбачати проведення змін і враховувати динамічність зовнішнього середовища; по-третє, орієнтуватися на розвиток партнерських взаємовідносин не тільки із внутрішніми стейкхолдерами, але і зовнішніми. Оскільки в Україні найбільшого поширення набули підприємства корпоративного типу (ПАТ, ПрАТ, ТОВ), то врахування даного аспекту є особливо важливим, оскільки в умовах кризи процеси інтеграції і дезінтеграції дозволяють отримувати результат в залежності від поставлених цілей вищим керівництвом.

На сучасному етапі виділяють 3 основні типи корпоративних стратегій:

стратегії зростання, що включають стратегії концентрації, вертикальної інтеграції, диверсифікації;

стратегії стабілізації;

стратегії захисту, що включають стратегії збору врожаю, повороту, дивестицій, банкрутства, ліквідації. Зокрема, є досить цікавим підхід запропонований Т.Фроловою щодо способів здійснення стратегії (табл. 3).

У даному випадку, ми вважаємо, що стратегію стабілізації доцільно доповнити аутсорсінгом, який надає можливість не збільшувати масштаби діяльності, підвищувати ефективність виробництва, скорочувати витрати, підвищувати конкурентоспроможність продукції, прискорювати виведення продукції на ринок і забезпечувати своєчасний випуск необхідних обсягів продукції, можливість швидко реагувати на зміни вимог ринку.

## Способи здійснення стратегій [7]

| Види корпоративних стратегій                | Способи здійснення стратегії                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|---------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Стратегія зростання                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>концентрації</i> - зростання обсягів випуску основної продукції або послуг. Можливі варіанти цієї стратегії: горизонтальна концентрація на основі придбання або відкриття компаній, що виробляють таку ж продукцію, концентрація на основі розвитку ринку - збільшення частки ринку, підвищення ринкового рейтингу компанії, концентрація на основі розвитку продукту - підвищення його якості, збільшення сімейства продуктів;</li> <li>• <i>інтеграції (пряма і зворотна)</i>, іноді її називають вертикальна інтеграція, означає зростання контролю компанії над споживачами і постачальниками, за рахунок придбання або створення компаній, що знаходяться у верхньому і нижньому ланці технологічного ланцюга виробництва і збуту. Якщо купуються або створюються компанії верхніх ланок, наприклад, споживають її продукцію або послуги, це називається прямою інтеграцією або, наприклад, металургійний завод купує завод з виробництва автомобілів. Якщо купуються або створюються компанії нижніх ланок технологічного ланцюжка, це стратегія зворотної інтеграції. Наприклад, компанія купує фірму, яка постачає напівфабрикати;</li> <li>• <i>диверсифікація</i> - передбачає виробництво товарів та послуг, що відрізняються від її базових. Розрізняють зв'язану та незв'язну диверсифікацію. Стратегія зв'язкової диверсифікації означає виробництво нових товарів і послуг прямо або побічно аналогічних базовим. Незв'язна диверсифікація означає виробництво товарів і послуг, абсолютно не пов'язаних з основою діяльності компанії. Приклад незв'язної диверсифікації: компанія з виробництва машинобудівного устаткування відкриває виробництво харчових продуктів. Незв'язну диверсифікацію також називають конгломеративною. Якщо компанія розширює своє виробництво в нові області, але її товари і послуги залишаються близькими до базових, говорять про концентровану диверсифікацію;</li> <li>• <i>TQM (Всеохоплюючий менеджмент якості)</i> - стратегія розвитку компанії на основі висування якості продукції та послуг в якості головної мети та пріоритетного критерію оцінки ефективності розвитку. Стратегія підвищення якості пронизує всю компанію від керівництва до рядових виконавців. Кожне нововведення оцінюється, насамперед, з точки зору його впливу на зростання якості продукції та послуг. Рівень якості контролюється щодня. Головним завданням персоналу компанії в умовах TQM є перехід до нульового рівня браку. У компанії розробляється складна система внутрішнього планування, контролю та регулювання якості продукції на всіх етапах її створення, від вибору постачальників до поставок клієнтам. Здійснюється безперервна підготовка персоналу і періодично проводиться аудит якості всієї компанії та її підрозділів;</li> <li>• <i>стратегія репозиціонування</i> - ґрунтується на зміні позиції продукту в свідомості споживачів за рахунок реклами, зміни його деяких властивостей, ціни. У результаті продукт переміщується з одного сегмента в інший. Ця стратегія відображає принцип переходу на більш високі позиції в новому сегменті. Якщо продукт не може добитися лідерства в своєму сегменті, він може стати одним з лідируючих в нових сегментах;</li> <li>• <i>кастомізація</i>, передбачає збільшення цінності продукту за рахунок прив'язки його до індивідуальних потреб і характеристик споживачів. Кастомізація має різні форми. Так, вона може здійснюватися у вигляді залучення споживачів до участі у виробництві продукту або послуги, шляхом індивідуального підбору компонентів товару або послуги, залучення до дизайну кінцевого продукту.</li> </ul> |
| Стратегії стабілізації, захисту і виживання | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>реінжиніринг</i> - передбачає повне перепроєктування існуючого бізнесу. Ревізії і сумніви піддаються всі продукти і послуги, бізнес-процеси, функції управління. Головна мета - створити нові, більш ефективні виробництво, збут і систему управління. На відміну від модернізації або інновацій, що впливають на окремі підсистеми компанії, реінжиніринг докорінно змінює її вигляд. Слід зазначити, що багато компаній не можуть отримати ефект від його використання, тому що не ризикують йти на радикальні зміни, а частковий реінжиніринг недостатньо ефективний. Але навіть окремі результати є вражаючими. Наприклад, замість 10 -</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |



|                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                      | <p>15 днів на поставку продукції з моменту отримання замовлення, багато компаній після реінжинірингу скоротили цей час до 3 днів, різко зменшили витрати. Після проведення успішного реінжинірингу компанії можуть стати лідерами ринку;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>реструктуризація</i> - зміна внутрішньої структури компанії, насамперед, за рахунок звільнення від малорентабельних та непрофільних виробництв, усунення надлишкових ланок у керуванні. У результаті реструктуризації, як правило, скорочується чисельність працівників на 20 - 40%, часто приходять нові власники і менеджери, створюється нова структура компанії, більш проста, економічна і продуктивна;</li> <li>• <i>припинення інвестицій</i> - ця стратегія заснована на припиненні інвестицій у розвиток компанії та її підрозділів, із компанії витягуються прибутки та готують її до продажу, реорганізації або ліквідації. Така стратегія застосовується в умовах, коли важко конкурувати і компанія втрачає ринкову позицію, немає можливості залучити інвестиції;</li> <li>• <i>злиття</i> - ця стратегія побудована на об'єднанні компаній. Часто ця стратегія є єдиним виходом для неефективної компанії уникнути банкрутства. Але нерідко ця стратегія набуває форми <i>поглинання</i> або <i>захоплення</i>, коли одна компанія з метою усунути конкурента набуває його контрольний пакет акцій і позбавляє його самостійності. Проблема ворожих поглинань стоїть гостро в глобальній економіці, коли угоди і фінансові операції укладаються з різко збільшеними швидкостями в умовах електронних засобів комунікацій. Злиття від поглинання відрізняє добровільний характер рішення обох сторін. Поглинання з іншого боку вважається неетичним засобом конкурентної боротьби;</li> <li>• <i>приєднання</i> - одна або кілька компаній припиняють свою діяльність з передачею всіх прав і обов'язків існуючої компанії.</li> </ul> |
| Стратегії скорочення | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>банкрутство</i> - ця стратегія застосовується компаніями, що знаходяться в складному фінансовому становищі та не може розрахуватися повністю за своїми боргами, її беруть в облогу кредитори. У цьому випадку у світовій практиці визнання банкрутства означає можливість через суд отримати відстрочку виплати боргів і заморожування вимоги кредиторів на певний період, іноді до 3-х років, що дає можливість компанії отримати перепочинок і підвищити свою ефективність.</li> <li>• <i>ліквідація</i> - остання стадія життєвого циклу організації. При ліквідації компанія повністю позбавляється активів, припиняє діяльність, здійснюється виплата заборгованості кредиторів. Стратегія ліквідації має сенс для компаній в умовах, коли вигідніше створити нове виробництво, ніж вкладати кошти в реорганізацію збиткового.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

**Висновок.** Таким чином, ми можемо зробити висновок, що корпоративна стратегія сучасного підприємства є важливим інструментом реалізації визначеної мети, що дозволяє не тільки здійснювати процеси оптимізації, але і формувати конкурентні переваги для стійкого розвитку.

#### Список використаних джерел:

1. Довгань Л.Є., Каракай Ю.В. Стратегічне управління. Навч. Посібник. – К: Видавництво "Центр учбової літератури", 2009. – 440 с.
2. Клівець П. Г. Стратегія підприємства :навч. Посіб. / П.Г. Клівець. - К.: Академвидав, 2007. -322 с.
3. Новая корпоративная стратегия [Text] : пер. С. кад. / И. Ансофф. – СПб. : Питер Ком, 1999. – 416 с. – (Теория и практика менеджмента).
4. Кох Р. Стратегия: как создавать и использовать эффективную кад.ами [пер. кад.. / Р. Кох. – СПб. : Питер, 2004. – 2-е вид. – 320 с.
5. Соколова М.И. Корпоративная стратегия / М.И. Соколова // Управление кад.ами. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.gaap.ru/magazines/ucf/4/006/>.
6. Трояновська О. Б. Конспект лекцій з курсу «Стратегія підприємства» (для студентів освітньо-кваліфікаційного рівня бакалавр, денної і заочної форм навчання напряму підготовки 6.030504 – «Економіка підприємства») / О. Б. Трояновська; Харк. кад. кад.. міськ. Госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 121 с.
7. Фролова Т. О. Корпоративні стратегії глобального інвестиційного бізнесу /»Ефективна економіка /Т.О.Фролова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1130>

Рецензент д.е.н., доцент Черниш І.В.

УДК 658.012.32:330.33.01:338.124.4

Головач К.С.

Житомирський національний агроекологічний університет

### **МОДЕЛІ ОЦІНКИ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ТА АНТИКРИЗОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

У публікації розглядаються моделі оцінки настання кризи та ймовірності банкрутства за допомогою застосування інтегральних показників. Висвітлено особливості використання скорингових моделей оцінки ймовірності банкрутства. Досліджено MDA-моделі, основою яких є множинний дискримінантний аналіз. Наведено напрями здійснення антикризового управління у сільськогосподарських підприємствах. Визначено основні засади фінансової стабілізації сільськогосподарських підприємств, які знаходяться у кризовому становищі.

**Ключові слова:** криза, антикризове управління, скорингові моделі, MDA-моделі, фінансова стабілізація, фінансова рівновага.

Golovach K.

### **ESTIMATE MODELS OF THE PROBABILITY OF BANKRUPTCY IN AGRICULTURAL ENTERPRISES AND CRISIS MANAGEMENT**

The article deals with the models for assessing the crisis and the probability of bankruptcy through the use of integrated indicators. It is determined the specific features for using scoring models for assessing the probability of bankruptcy. MDA-models, which are based on multiple discriminant analysis, were studied. The implementation areas of crisis management in agricultural enterprises are discussed. It is spoken in detail about the basic principles of financial stabilization for agricultural enterprises, which are in crisis.

**Keywords:** crisis, crisis management, scoring models, MDA-model, financial stabilization, the financial balance.

Головач К.С.

### **МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ И АНТИКРИЗИСНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

В публикации рассматриваются модели оценки наступления кризиса и вероятности банкротства с помощью применения интегральных показателей. Освещены особенности использования скоринговых моделей оценки вероятности банкротства. Исследованы MDA-модели, основой которых является множественный дискриминантный анализ. Приведены направления осуществления антикризисного управления в сельскохозяйственных предприятиях. Определены основные принципы финансовой стабилизации сельскохозяйственных предприятий, находящихся в кризисном положении.

**Ключевые слова:** кризис, антикризисное управление, скоринговые модели, MDA-модели, финансовая стабилизация, финансовое равновесие.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Криза є циклічним явищем, яке може мати позитивні та негативні наслідки. Будь-які економічні процеси розвиваються циклічно і завжди є загроза настання кризи, у цьому відношенні сільськогосподарське виробництво можна вважати надзвичайно ризиковим. Специфіка галузі сільського господарства така, що кризовий стан для даних підприємств є доволі частим явищем. Тому, застосування діагностики ймовірності настання кризи та виникненню банкрутства сільськогосподарських підприємств є надзвичайно актуальним. Об'єктивна діагностика дозволяє аналітику отримати комплексну інформацію, яка забезпечує прийняття правильних та ефективних управлінських рішень.

Прогнозування кризи на підприємствах набуло наразі великого значення. У цьому аспекті широко використовуються різні статистико-математичні та економічні моделі, що розроблені зарубіжними та вітчизняними науковцями і аналітиками. Таким чином, на сьогодні великого значення набуває доволі новий напрям в економічній науці – антикризовий менеджмент (crisis management). Розвинена управлінська система, що включає ефективний антикризовий менеджмент, повинна сприяти розвитку сільськогосподарських підприємств у відповідності до сучасних тенденцій.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Питання прогнозування виникнення на підприємстві кризових ситуацій та оцінки можливого банкрутства, а також виникнення, здійснення та розповсюдження антикризового управління (crisis management) досліджується з боку низки вчених-економістів: Е. Альтамана [9], Д. Чессера [10], С. Ленкса [13], Дж. Ольсона [14], Р. Таффлера та Г. Тисшоу [16], І. Бланка [1], А. Спрінгейт [15], Ж. Конана та М. Голдера [11], О. Гудзь [3], Лігоненко Л. О. [6] та ін.

Проте проблеми використання та впровадження MDA-моделей (моделі засновані на множинному дискримінантному аналізі) у вітчизняній практиці дослідженні недостатньо. Звідси, актуальним залишається питання дослідження науковцями для підприємств даної галузі системи попередження виникненню кризи, фінансової нестабільності та ймовірності настання банкрутства.

**Цілі статті.** Метою дослідження є комплексний аналіз стану сільськогосподарських підприємств Житомирського району Житомирської області за допомогою існуючих моделей оцінки ймовірності банкрутства та виокремлення завдань ефективного антикризового управління.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** У сучасному економічному просторі розроблено значну кількість економіко-математичних моделей та методик для оцінки ймовірності настання кризи і банкрутства на підприємстві. Однак, досі немає досконалої універсальної моделі, яка б враховувала специфіку кожної галузі, кожного типу кризи на підприємстві. Тому обираючи модель необхідно враховувати специфіку сфери господарювання, особливості розвитку та інші аспекти діяльності досліджуваного підприємства.

У науковій літературі використовують, як правило, два підходи для попередження банкрутства. Перший з них, кількісний, який будується на основі даних фінансової звітності. При цьому використовуються методи статистичної обробки інформації та дискримінантного аналізу.

Другий, якісний підхід, заснований на порівняльному аналізі показників досліджуваного підприємства з даними збанкрутілих компаній. Він представлений в моделях Дж. Аргенті і Т. Скоун [3], в яких використовуються методи бальних оцінок фінансово-економічного стану підприємств.

Усі наведені моделі кількісного підходу до діагностики ймовірності настання кризи на підприємстві та виникненню банкрутства використовуються кілька методів, із застосуванням:

1. аналізу великої системи критеріїв та ознак;
2. обмеженого кола показників;
3. інтегральних показників, розрахованих за допомогою: скорингових моделей; багатовимірного рейтингового аналізу; мультиплікативного дискримінантного аналізу.

Перевагою аналізу великої системи критеріїв та ознак є використання системних та комплексних підходів оцінки ймовірності настання кризи на підприємстві. При цьому ознаки банкрутства зазвичай ділять на 2 групи (рис. 1).

|                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>I група - це показники-індикатори, які свідчать про можливі фінансові ускладнення та ймовірність банкрутства в недалекому майбутньому.</p>                                                                                                                      | <p>II група - це показники, несприятливе значення яких не дає підстави розглядати поточний фінансовий стан як критичний, але сигналізує про можливість різкого його погіршення в майбутньому при неприйнятті дієвих заходів.</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• наявність хронічно простроченої кредиторської та дебіторської заборгованості;</li> <li>• низькі значення коефіцієнтів ліквідності і тенденції до їх зниження;</li> <li>• дефіцит власного оборотного капіталу.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• втрата досвідчених співробітників апарату управління;</li> <li>• неефективні довгострокові угоди;</li> <li>• недооцінка оновлення техніки і технології.</li> </ul>                      |

Рис. 1. Група критеріїв та ознак при оцінці банкрутства

Оцінка ймовірності настання банкрутства за допомогою обмеженого кола показників загалом найчастіше здійснюється за допомогою використання показників ліквідності (платоспроможності) та фінансової стійкості. Аналіз тенденцій цих показників є найпростішим методом оцінки виникнення кризового стану сільськогосподарського підприємства. Однак, він має суттєвий недолік – велика ймовірність недостовірності отриманої інформації, у зв'язку з узагальненими показниками річної фінансової звітності.

Аналіз ймовірності настання кризи на підприємстві за допомогою інтегральних показників. В межах цього підходу використовуються різні коефіцієнти, що агрегуються в інтегральні показники: Z-коефіцієнт Альтмана (США), коефіцієнт Таффлера та Тисшоу, (Великобританія), коефіцієнт Конана та Голдера (Франція), коефіцієнт Бівера, коефіцієнт Чессера, модель R-розрахунку Іркутської академії (Росія), тощо.

Для оцінки ймовірності банкрутства за допомогою моделей побудованих на основі інтегральних показників обрано 15 сільськогосподарських підприємств Житомирського району Житомирської області. Причинами використання такої вибірки підприємств є те, що досліджуваний район є типовим і сконцентрована тут сукупність суб'єктів господарювання представлена різними суб'єктами господарювання за організаційно-правовими формами, обсягом капіталу, співвідношенням активів і джерел їх формування, розміром та іншими характеристиками.

Скорингові моделі оцінки ймовірності банкрутства полягають у класифікації підприємств за ступенем ризику виходячи з фактичного рівня показників фінансової стійкості і рейтингу кожного показника, вираженого в балах на основі експертних оцінок. Найрозповсюдженішими моделями у даному аспекті є система показників У. Бівера та метод Д. Дюрана. У даних моделях не передбачаються вагові значення для показників-індикаторів, а використовується порівняння фактичних значень з нормативними. Модель У. Бівера дозволяє прогнозувати можливість банкрутства малих, середніх і великих підприємств у часовому проміжку до 5 років. Модель Д. Дюрана [12] є статичною, і лише використовує поділ результатів на класи за критеріями.

Розрахунки по скоринговій моделі Д. Дюрана (рис. 2.) свідчать, що фінансовий стан для більшості з обраних підприємств є проблемним. Згідно методики Д. Дюрана проводились розрахунки трьох показників:

- Перший показник – рентабельність сукупного капіталу для ТОВ "Вертокиївка", ПП "Миролюбівське", ТОВ "Укрлітнасія", СПП "Лад", ТОВ "Шанс", СТОВ

"Украгротехтрейд", ПСП "Глибочанське-ОСМВ" коливається у межах 10-15 %. Тобто, ефективність використання майна для сільськогосподарського підприємства у даній вибірці є доволі низькою.

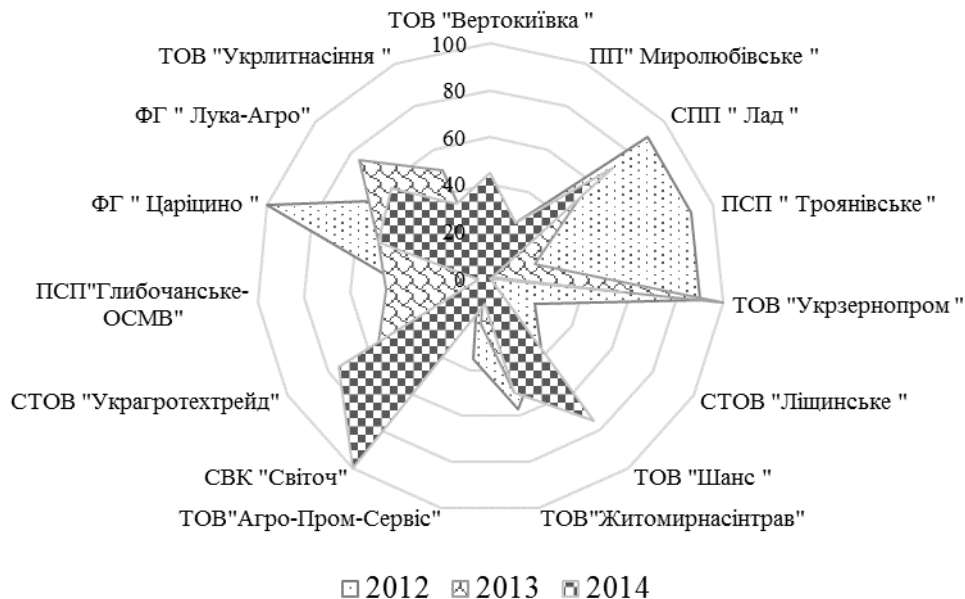


Рис. 2. Скорингова модель Д. Дюрана для сільськогосподарських підприємств Житомирського району за 2012-2014 рр.

Джерело: Розраховано на основі даних [8].

- Другий індикатор – коефіцієнт поточної ліквідності для більшості підприємств перевищує 0,6, що вважається достатнім. При цьому для таких підприємств як ТОВ "Шанс", ТОВ "Укрзернопром", ТОВ "Житомирнасінтрав", ФГ "Царіцино", ФГ "Лука-Агро" даний показник перевищує 2, що за шкалою Дюрана вважаються найвищим результатом та оцінюється у 30 додаткових балів до рейтингу. Також, це свідчить про спроможність підприємства вчасно покривати свої поточні зобов'язання.

- Останній критерій це – коефіцієнт фінансової незалежності, який перевищує 0,5 для нормального функціонування на таких підприємствах з вибірки, як СПП "Лад", ПСП "Троянівське", ТОВ "Укрзернопром", ТОВ "Шанс", ТОВ "Житомирнасінтрав", ТОВ "Агро-Пром-Сервіс", СВК "Світоч", СТОВ "Украгротехтрейд", ФГ "Царіцино", ФГ "Лука-Агро", ТОВ "Укрлитнасіння". За методикою Дюрана цей показник більшості з підприємств додає до рейтинг 10 балів, та свідчить про незалежність від позикових джерел підприємства та можливість виконати зовнішні зобов'язання за рахунок власних активів.

За визначеними класами до підприємств з нормальними запасами фінансової стійкості по даній методиці у 2014 р. увійшло лише одне підприємство – СВК "Світоч". Три підприємства (ПСП "Троянівське", СТОВ "Ліщинське", ПСП "Глибочанське-ОСМВ") відносяться до найбільш ризикового класу, що свідчить про загрозу банкрутства. Цим підприємствам треба звернути увагу на можливість коригування їх обсягів, виробничої діяльності, розробити методику антикризового управління та провести оздоровлення. До підприємств з ризиком неповернення заборгованості також увійшло три підприємства з вибірки – СПП "Лад", ТОВ "Шанс", СТОВ "Украгротехтрейд".

Досить нову методику діагностики ймовірності виникнення банкрутства для умов функціонування вітчизняних підприємств і позбавлену, за задумом автора багатьох недоліків зарубіжних моделей, розробила О. П. Зайцева [5]. Обрана модель з



врахуванням особливостей фінансової звітності та специфіки господарювання сільськогосподарських підприємств. Модель Зайцевої базується на розрахунку фактичного і нормативного комплексного показника ( $K_{\text{компл}}$ ), який охоплює шість показників-індикаторів: коефіцієнт збитковості підприємства, коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості, показник співвідношення короткострокових зобов'язань і найбільш ліквідних активів, збитковість реалізації продукції, коефіцієнт фінансового левериджу (фінансового ризику), коефіцієнт завантаження активів як величина, зворотна коефіцієнту оборотності активів.

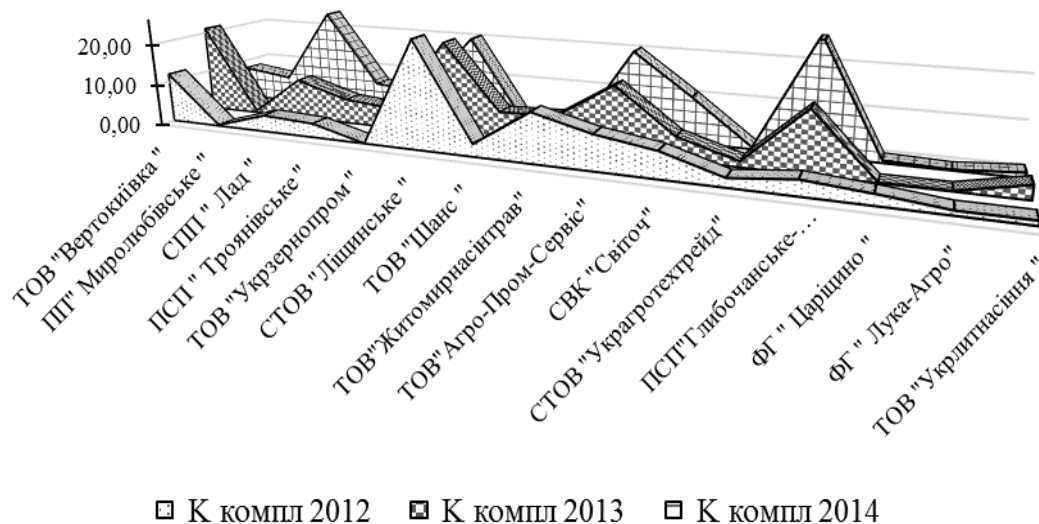


Рис. 3. Модель оцінки ймовірності банкрутства О. Зайцевої для сільськогосподарських підприємств Житомирського району за 2012-2014 рр.

Джерело: Розраховано на основі даних [8].

Основним результатом такої моделі є наступні випадки:

- а) фактичний комплексний коефіцієнт більше нормативного існує вкрай висока ймовірність банкрутства,
- б) фактичний комплексний коефіцієнт менше нормативного, то ймовірність банкрутства незначна.

Таким чином, у 2014 р. високою ймовірністю банкрутства серед підприємств вибірки відзначились – ТОВ "Вертокийіва", ПП "Миролюбівське", СПП "Лад", ПСП "Троянівське", ТОВ "Укрзернопром", СЛОВ "Ліщинське", ТОВ "Агро-Пром-Сервіс", СВК "Світоч", ПСП "Глибочанське-ОСМВ" (рис. 3). Лише п'ять з досліджуваних (ТОВ "Шанс", ТОВ "Житомирнасістрав", ФГ "Царіцино", ФГ "Лука-Агро" та ТОВ "Укрлітнасіння") сільськогосподарських підприємств за моделлю О. Зайцевої мають низьку ймовірність банкрутства та нормально розвиваються. Отже, переважна більшість (саме десять підприємств з усіх обраних) повинні звернути увагу на масштаби своєї діяльності та впровадити управлінські рішення щодо антикризового регулювання.

Модель Іркутської школи, що заснована на мультиплікативному дискримінантному аналізі, є спробою вітчизняних вчених удосконалити методику Альтмана для оцінки ймовірності банкрутства. Автори цієї моделі, обробивши дані фінансової звітності 2040 підприємств з 1994 по 1996 рр., довели непридатність п'ятифакторної моделі Е. Альтмана, так як вона не дозволяє отримати справжню картину оцінки неспроможності вітчизняних підприємств. [4] Зробивши розрахунки та

дослідивши мультиплікативність факторів, вчені зупинились на чотирьох ключових чинниках, які й увійшли у модель прогнозу ймовірності банкрутства (модель R-розрахунку).

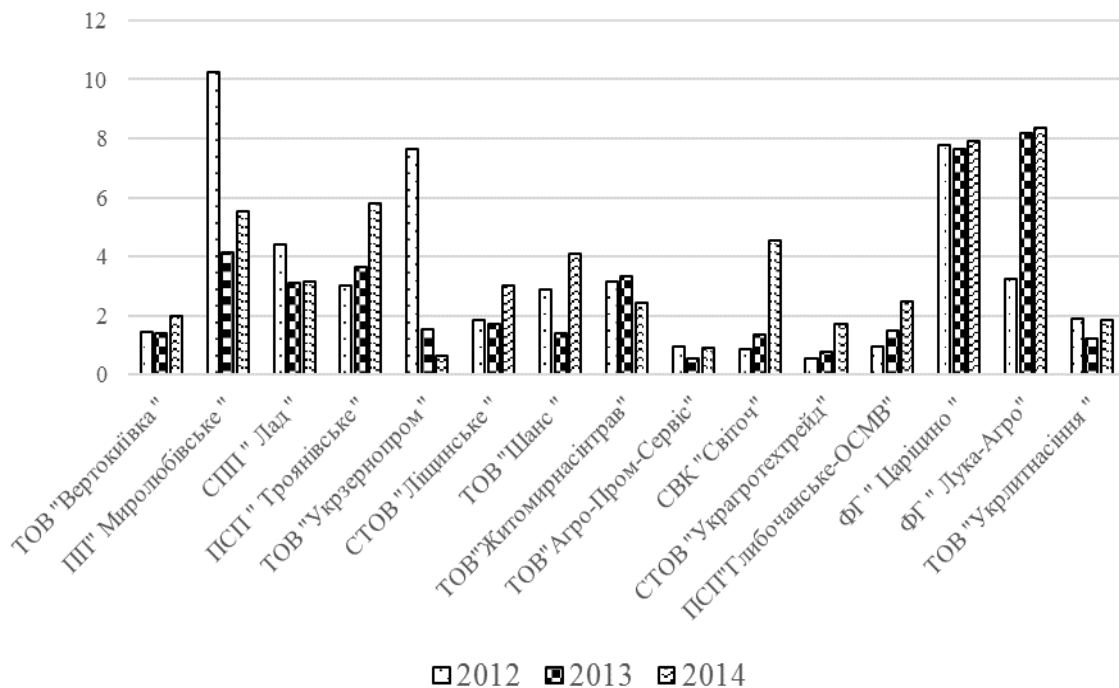


Рис. 4. Результати оцінки ймовірності банкрутства за моделлю Іркутської школи сільськогосподарських підприємств Житомирського району за 2012-2014 рр.

Джерело: Розраховано на основі даних [8].

Максимальна ймовірність банкрутства по даній моделі визначається меншим нуля значенням показника R. Як бачимо з рис. 4 жодне підприємство вибірки не виходить за рамки нижньої границі, тобто немає суб'єктів з високою ймовірністю банкрутства. Отже, наведена модель не є вдалою, тому що для сільськогосподарських підприємств її розрахунок не дає адекватного результату. Використані для розрахунку показники є одними з найважливіших фінансових результатів діяльності підприємства (чистий прибуток до власного капіталу, оборотний капітал до суми усіх активів, виручка від реалізації до суми активів, чистий прибуток до собівартості виробленої продукції). Однак, результативність розробленої іркутськими вченими моделі не враховує специфіку галузі та, на нашу думку, можливо не досконало розкриває ліквідність та фінансову незалежність суб'єкта господарювання.

Отже, оцінивши ймовірність настання кризового стану або нестійкого розвитку підприємства за допомогою наведених моделей, основою яких є оцінка інтегральних фінансових показників, наголосимо на необхідності прийняття ефективних управлінських рішень та поліпшення діяльності суб'єкта господарювання.

**Висновки.** Адаптація зарубіжних моделей оцінки ймовірності банкрутства до реалій вітчизняного економічного простору є складною задачею. Проведений аналіз моделей на основі розрахунку інтегральних показників (скорингової моделі та MDA-моделей) свідчить про можливість їх використання для сільськогосподарських підприємств, з умовою певного коригування. Перспективами дослідження сучасних моделей прогнозування настання кризи на підприємстві стане розробка та впровадження logit-моделей, адаптованих до вітчизняних потреб.

Розробка правильного та ефективного антикризового управління (crisis management) в сучасних умовах для виходу сільськогосподарських підприємств з

кризового стану є необхідною основою. Тому формування та впровадження антикризової стратегії потребує врахування індивідуальності до кожного суб'єкта у зв'язку з впливом зовнішніх та внутрішніх чинників по різному на кожне підприємство у галузі, зокрема у сільському господарстві.

**Список використаних джерел:**

1. Бланк І. О. Управління фінансами підприємств [Текст] : підруч. / І. О. Бланк, Г. В. Ситник ; Київський національний торговельно-економічний ун-т. – К. : [б.в.], 2006. – 780 с.
2. Гарматюк О. Криза, якість управління в умовах кризових ситуацій // Вісник ТДТУ. - 1996. - №1. - ст.. 163-167. - (Економіка).
3. Гудзь О. Є. Діагностика та управління платоспроможністю в сільськогосподарських підприємствах // Сталій розвиток економіки – 2011 р. – № 7 (10). – с. 171 – 175
4. Давыдова Г.В., Беликов А.Ю. Методика количественной оценки риска банкротства предприятий // Управление риском. № 3. 1999. С. 13-20.
5. Зайцева О.П. Антикризисный менеджмент в российской фирме.//Аваль. (Сибирская финансовая школа). — 1998. — № 11-12.
6. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: Теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій [Текст] : Монографія. – К.: КНТЕУ, 2001. – 580 с.
7. Лях Л.М. Забезпечення фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств 2002 года. Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / Л.М. Лях; Ін-т аграр. економіки УААН. — К., 2002. — 20 с.
8. Фінансова звітність сільськогосподарських підприємств Житомирської області за 2012–2014 рр. / Деп. упр. агропром. розвитку держ. адміністрації Житомир. обл. – Житомир, 2012–2014 рр.
9. Altman E. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy // Journal of Finance. – 1968. – Vol. 23. – N 4. – September. – P. 589–609.
10. Chesser D. L. Predicting Loan Noncompliance // The Journal of Commercial Bank Lending. – 1974. – № 56 (12).
11. Conan J. Variables explicatives de performance et controle de gestion dans les P.M.I. / J. Conan, M. Holder // These d'Etat, CERG, Universite Paris Dauphine. – 1979.
12. Durand D. "Risk Elements in Consumer Instatement Financing," / D. Durand // National Bureau of Economic Research, New York. – 1941.
13. Lennox C. Identifying Failing Companies: A Re-Evaluation of the Logit-, Probit- and DA Approaches // Elsevier Science Inc. – 1999. – P. 181–210.
14. Ohlson J. A. Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy // Journal of Accounting Research. – 1980. – N 18. – P. 109–131.
15. Springate, Gordon L. V., "Predicting the Possibility of Failure in a Canadian Firm. Unpublished M.B.A. Research Project, Simon Fraser University. – January 1978.
16. Taffler R. J., Tisshaw H. Going, Going, Gone – Four Factors which Predict. Accountancy, 1977, no. 3, pp. 50–54.
- 17.

*Рецензент д.е.н., професор Ходаківський Є.І.*

УДК 332.12(477)

Забедюк М.С., к.е.н.

Луцький національний технічний університет

**ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ  
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті досліджено теоретичні основи фінансового забезпечення діяльності підприємства. Проаналізовано підходи до визначення поняття «фінансове забезпечення». Розглянуто джерела фінансового забезпечення та критерії їх оптимального залучення.

**Ключові слова:** фінансове забезпечення, фінансові ресурси, фінансовий механізм.

Zabedyuk M.

**THEORETICAL PRINCIPLES OF FINANCIAL SUPPORT OF ENTERPRISE**

In the article the theoretical foundations of financial support of the company are investigated. Approaches to the definition of "financial support" are analyzed. The sources of financial support and the criteria for their optimal involvement are reviewed.

**Key words:** financial support, financial resources, financial mechanism.

Забедюк М.С.

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследованы теоретические основы финансового обеспечения деятельности предприятия. Проанализированы подходы к определению понятия «финансовое обеспечение». Рассмотрены источники финансового обеспечения и критерии их оптимального привлечения.

**Ключевые слова:** финансовое обеспечение, финансовые ресурсы, финансовый механизм.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** В сучасних умовах господарювання проблеми фінансового забезпечення діяльності підприємств є надзвичайно актуальними, беручи до уваги дефіцит власних фінансових ресурсів, складність залучення інвестицій та високий рівень відсотків за банківські кредити. Фінансове забезпечення – сукупність економічних відносин, що виникають з приводу пошуку, залучення та ефективного використання фінансових ресурсів, а також організаційно-управлінських принципів, методів і форм впливу цих ресурсів на інноваційний розвиток національної економіки.

Фінансове забезпечення діяльності суб'єктів господарювання передбачає реалізацію заходів із залучення необхідного обсягу фінансових ресурсів для фінансування їхньої виробничої та інших видів діяльності. Основним завданням фінансового забезпечення є визначення джерел ресурсів фінансування діяльності, формування та оптимізації їх обсягів.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Дослідженню проблем фінансового забезпечення діяльності підприємств присвячені праці таких вчених, як С.П.Гладій, І.В. Зятковський, Д.В. Клиновий, І.С. Козій, О.І. Москаль, Д.С. Олійник, С.П. Онишко, В.М. Опарін, В.І. Оспішев, І.О. Петровська, І.Г. Сокирська, В.М. Федосов, С.І. Юрій та ін. Разом з тим, глибшого дослідження потребують теоретичні аспекти фінансового забезпечення діяльності підприємств з метою пошуків шляхів їх оптимального залучення.

**Цілі статті.** Цілями статті є дослідження теоретичних основ фінансового забезпечення діяльності підприємства, основних джерел фінансового забезпечення та критеріїв оцінок їх оптимального залучення.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Фінансове забезпечення в значній мірі визначає ефективність функціонування суб'єктів господарювання будь-якої форми власності та виду діяльності. Проблеми фінансового забезпечення є надзвичайно актуальними для підприємств, так як їх ефективне вирішення характеризує рівень стабільності грошових надходжень і прибутковості, формування фінансових ресурсів, ведення поточної операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, забезпечує виконання фінансових зобов'язань перед діловими партнерами, бюджетом і цільовими фондами [1].

Слід зауважити, що поняття «фінансове забезпечення» в економічній літературі досліджене доволі широко. Насамперед, у фінансовому словнику наводиться таке визначення: "Фінансове забезпечення – це забезпечення фінансовими ресурсами економіки держави, соціальних потреб і програм, виробництва продукції, науково-технічних досліджень, будівництва і переобладнання підприємств, а також утримання бюджетних організацій тощо" [2].

Онишко С. В. трактує фінансове забезпечення як цілісний процес, що охоплює власне фінансове забезпечення, можливості нагромадження і відтворення фінансових ресурсів, а також його регулятивний потенціал [3]. Також, Сокирська І. Г. розглядає фінансове забезпечення з позиції реалізації неперервного характеру відтворювальних процесів за рахунок власних та залучених фінансових ресурсів із виокремленням механізму фінансового забезпечення, формування структури капіталу, планування і бюджетування та балансування грошових потоків [4].

Козій І.С. виділяє фінансове забезпечення як складовий елемент фінансового механізму порівняно з такими елементами як управлінням фінансовою діяльністю, фінансовим регулюванням, фінансовим плануванням і т.д. Поряд з цим, він зауважує, що фінансове забезпечення передбачає формування та використання фінансових ресурсів підприємств за допомогою оптимізації співвідношення всіх його форм і дає змогу створити такі обсяги фінансових ресурсів господарської діяльності, від яких підприємство мало б змогу функціонувати не тільки беззбитково, але і підвищувати ефективність діяльності та зміцнювати економіку країни загалом [5, с. 224,228].

Зокрема, Опарін В.М. та Оспіщев В.І. зазначають, що фінансове забезпечення підприємства реалізується на основі відповідної системи фінансування, яке може здійснюватись через самофінансування, кредитування та зовнішнє фінансування [6, с. 17–18; 7, с.59].

Також, існує думка, що фінансове забезпечення діяльності підприємства – це процес вибору напрямів, форм і методів використання фінансових ресурсів з метою збільшення економічного розвитку і ринкової вартості підприємства [8].

Узагальнення досліджень поняття «фінансове забезпечення» наведено у таблиці 1.1.

Таблиця 1

## Підходи до визначення поняття «фінансове забезпечення»

| <i>Підходи</i>                     | <i>Зміст поняття</i>                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Методологічний</i>              | Метод фінансового впливу на розвиток економіки у межах фінансового механізму [9, с. 23]                                                                                                                                                                                                            |
|                                    | Узагальнюючий метод інвестування через фінансові форми як конкретні прояви категорій фінансової сфери, зовнішнього вияву механізму та його структурних елементів [10]                                                                                                                              |
| <i>Ресурсний</i>                   | Формування цільових грошових фондів суб'єктів господарювання в достатньому розмірі та їхнє ефективне використання [11, с. 94]                                                                                                                                                                      |
|                                    | Покриття затрат за рахунок фінансових ресурсів, акумульованих суб'єктами господарювання та державою [12, с. 18]                                                                                                                                                                                    |
|                                    | Створення і використання фондів фінансових ресурсів задля здійснення виробництва і реалізації продукції, робіт, послуг у різних галузях економіки [13]                                                                                                                                             |
| <i>Організаційно-управлінський</i> | Сукупність економічних відносин, що виникають з приводу пошуку, залучення і ефективного використання фінансових ресурсів та організаційно-управлінських принципів, методів і форм їх впливу на соціально-економічну життєдіяльність територіальних одиниць та господарських суб'єктів [14, с. 6–7] |
|                                    | Організація через визначення обсягу фінансових ресурсів, науково обґрунтованого їх прогнозування, створення фінансових резервів і нормативно-правового забезпечення [15, с. 5]                                                                                                                     |
|                                    | Сукупність заходів та умов, що сприяють сталому розвитку підприємства шляхом покриття витрат підприємства фінансовими ресурсами залежно від розміру виробництва та фінансового становища [16]                                                                                                      |



продовження таблиці 1

| 1                | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Системний</i> | Система джерел і форм фінансування розвитку економічної і соціальної сфер суспільства [17, с. 45]                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|                  | Структурна підсистема фінансово-кредитного механізму, система джерел і форм фінансування розвитку економічної та соціальної сфер суспільства. Воно здійснюється в трьох формах: самофінансування, кредитування, бюджетне фінансування [18]                                                                                                                                                                                                                                                  |
|                  | Фінансове забезпечення, виступаючи одним із значущих каналів руху грошових потоків у виробничій сфері, характеризує здатність фінансової системи сформувати такі економічні відносини між суб'єктами відтворювального процесу з приводу руху фінансових ресурсів, які забезпечать розвиток економіки, необхідний для гарантії національної економічної безпеки, закріплення ролі країни як одного з глобальних лідерів, задоволення соціально – економічних потреб суспільства [19, с. 119] |

Також, досліджуючи багатогранність поняття фінансове забезпечення можна виділити такі його ключові ознаки:

- функція інвестування через фінансові форми;
- елемент фінансового механізму;
- основний метод фінансового впливу на соціально-економічний розвиток через систему фінансування;
- сукупність економічних відносин (система фінансових відносин), що діють через сукупність форм і методів створення, мобілізації і використання фондів фінансових ресурсів;
- процес організації фінансування на основі відповідної системи фінансування;
- процес реалізації безперервного характеру відтворювальних процесів за рахунок власних і залучених фінансових ресурсів [20, с. 48].

Таким чином, узагальнюючи вищенаведене пропонуємо розглядати *фінансове забезпечення* як сукупність фінансових відносин у процесі залучення необхідного розміру фінансових ресурсів та їх ефективного використання.

Основними джерелами фінансового забезпечення підприємств України є:

- самофінансування;
- кредитування;
- державна підтримка.

Самофінансування – це ефективне використання власних коштів в процесі господарської діяльності і отримання такого прибутку, який після сплати податкових платежів і зборів, покриття видатків і витрат дасть змогу забезпечити потреби на розширене відтворення [21, с.172]. Власний капітал є основою для самофінансування і залежить він від форми власності і може бути приватний, пайовий, акціонерний.

Кредитування – надання кредитів суб'єктам господарювання для їх потреб на умовах платності, терміновості та поворотності. При цьому, кредитування виконує важливу функцію - стимулювання господарської діяльності.

Бюджетне фінансування, як форма фінансового забезпечення полягає у виділенні державних коштів на безповоротній і безоплатній основі. Основним видом державного фінансування виступають бюджетні асигнування тим неприбутковим сферам діяльності які потребують такого фінансування.

Слід зазначити, що при визначенні можливих джерел фінансування необхідним є розробка критеріїв, які дають можливість оцінити переваги й недоліки залучення позичкового та власного капіталу, зовнішніх і внутрішніх джерел фінансування. Основні критерії оцінки джерел фінансового забезпечення наведені на рис. 1.1.

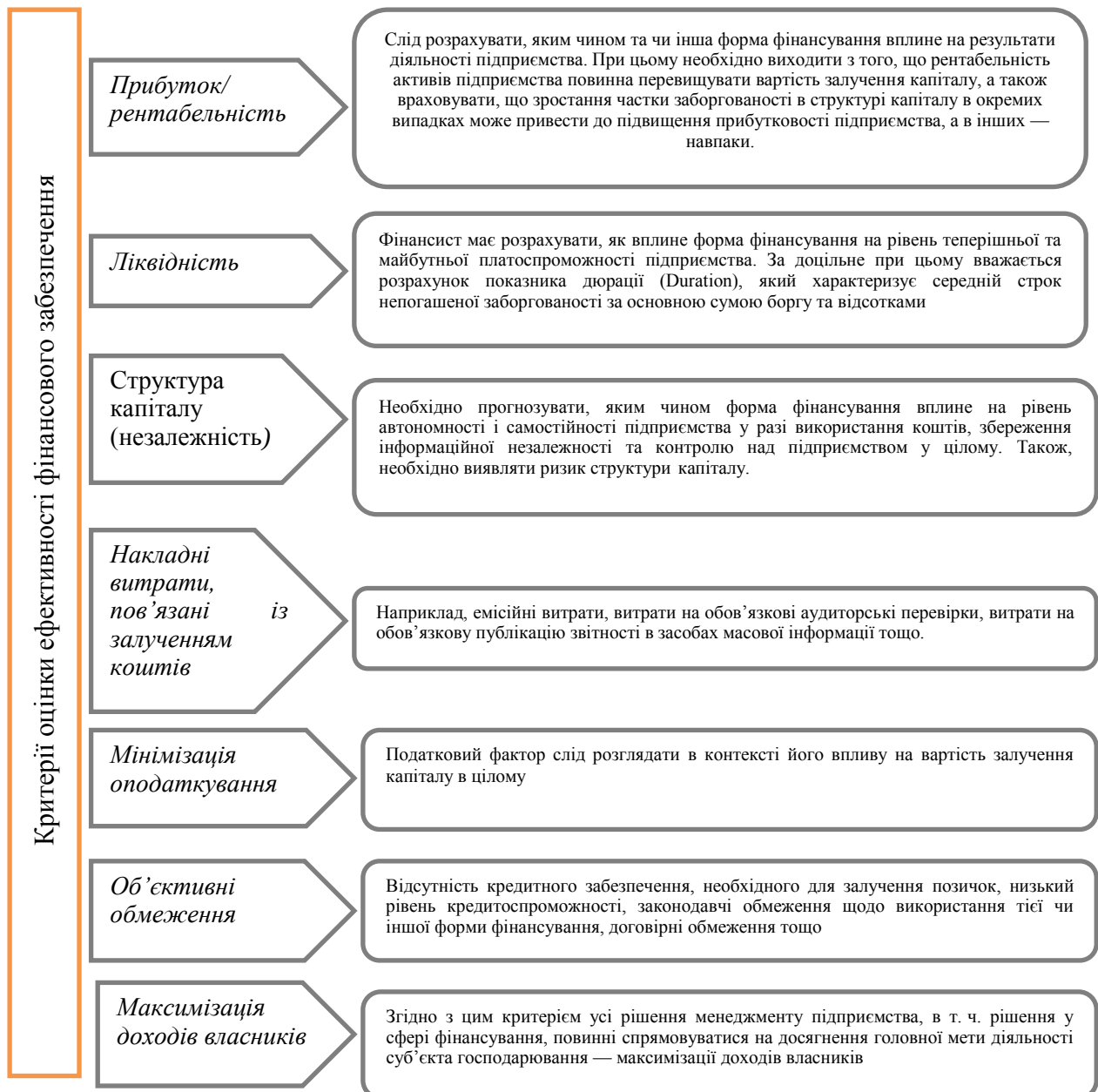


Рис. 1.1. Критерії оцінки ефективності фінансового забезпечення

Необхідно відмітити, що в сучасних умовах господарювання проблеми фінансування вітчизняних підприємств спричиняють:

- недостатній рівень кваліфікації фінансового менеджменту;
- ризикова політика формування активів та пасивів підприємств;
- складність із залученням зовнішніх джерел фінансування;
- дефіцит внутрішніх джерел фінансування;
- високий рівень кредиторської заборгованості.

Подолання цих та інших проблем вимагає вироблення та запровадження заходів у відповідних напрямках як з боку суб'єктів господарювання, так і з боку держави.

**Висновки.** Отже, в ринкових умовах господарювання одним із головних елементів удосконалення фінансового механізму є формування оптимального процесу фінансового забезпечення. При цьому, підприємствам необхідно формувати таку

структуру фінансового забезпечення, при якій зростала б ефективність господарської діяльності, мінімізувалися фінансові ризики.

В свою чергу, формування ефективного механізму фінансового забезпечення діяльності підприємства дасть можливість забезпечити підприємствам їх фінансову стійкість, необхідний рівень фінансової незалежності, контроль за потоками фінансових ресурсів, спроможність їх залучення та ефективного використання.

#### Список використаних джерел

1. Квасницька Р. С. Кацай К. А. Фінансове забезпечення підприємницької діяльності / Р.С. Квасницька, К.А.Кацай // Простір і час сучасної науки: Матеріали XII Міжнар. наук. інтернет- конф. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://intkonf.org/katsay-k-a-kand-ekonom-nauk-kvasnitska-r-s-finansove-zabezpechennya-pidpriemnitskoyi-diyalnosti/>
2. Загородний А.Г. Фінансовий словник / А.Г. Загородний, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. – Львів : Вид-во "Центр Європи", 1997. – 471 с.
3. Онишко С. В. Механізм фінансового забезпечення інноваційного розвитку економіки України : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.04.01 / С. В. Онишко ; НАН України, Ін-т екон. прогнозування. – К., 2004. – 32 с.
4. Сокирська І. Г. Діагностика фінансового забезпечення діяльності підприємства / І. Г. Сокирська // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 89–93.
5. Козій І. С. Місце і значення фінансового забезпечення в структурі фінансового механізму / І. С. Козій // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.9. – С. 223–229.
6. Опарін В. М. Фінанси (загальна теорія) : навч. посіб. / В. М. Опарін. – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с.
7. Фінанси: навч. посіб./ за ред. І. В. Оспішева. – К. : Знання, 2006. – 415 с.
8. Баклан І. Основы фінансового менеджмента / І. Баклан. – К. : Ника-Центр, 2001. – 473 с.
9. Петровська І.О. Фінанси (з елементами статистики фінансів): навч. посіб./ І.О. Петровська, Д.В. Клиновий Д.В. – К.: ЦУЛ, 2002. – 300 с.
10. Гладій С. Фінансовий механізм інвестування інноваційного розвитку: теоретико-методологічний підхід до управління [Електронний ресурс] / С.Гладій // Наука молода. — 2005. — № 3. — Режим доступу : [http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk\\_vydannya/gHL8ef.pdf](http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/gHL8ef.pdf).
11. Фінанси: підруч. / за заг. ред. С. І. Юрія. – К.: Знання, 2008. — 611 с.
12. Романенко О. Фінанси : підручник / О. Романенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
13. Василик О.Д. Теорія фінансів : підручник / О.Д. Василик. – К. : Вид-во НІОС. – 2003. – 239 с.
14. Москаль О. І. Фінансове забезпечення розвитку агропромислового виробництва регіону (на матеріалах Чернівецької області): автореф. дис. ... канд. екон. наук / О. І. Москаль. – К., 2001. – 16 с.
15. Олійник Д.С. Фінансове забезпечення розвитку сільськогосподарського виробництва : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Д. С. Олійник. – К., 2003. – 17 с.
16. Дікань Л.В. Фінансове забезпечення діяльності підприємства: сутність та джерела / Л.В. Дікань, Ю.О. Голуб // Економіка розвитку. – 2007. – № 3 (43). – С. 65–68.
17. Зятковський І. В. Фінансове забезпечення діяльності підприємств: монографія [Текст] / І.В. Зятковський. – Тернопіль: Економічна думка, 2000. – 215 с.
18. Федосов В. Бюджетний менеджмент: [Підручник] / В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін.; За заг. ред. В. Федосова. — К.: КНЕУ, 2004. — 864 с.
19. Никонова Я.И. Инновационная политика в системе государственного регулирования устойчивого развития национальной экономики / Я.И. Никонова. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2010. – 260 с.
20. Осьмірко І.В. Система фінансового забезпечення інноваційного розвитку: поняття, структура та принципи функціонування / І.В. Осьмірко // Бізнес-Інформ : міжнар. екон. журнал. – 2012. – № 7. – С. 47–49.
21. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.

*Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.*

УДК 330.341.1

Зернюк О. В., к.т.н., доцент

Борщ К.О., магістрант

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

## ОЦІНКА ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті здійснено дослідження конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства через його продукцію. Проведено порівняльний аналіз продукції сільськогосподарського підприємства із його основними конкурентами в регіоні за такими критеріями: площа орних земель, обсяги реалізації продукції, урожайність, ціна, якість продукції, частка ринку. Визначено, що одним із потенційних

напрямів підвищення конкурентоспроможності є удосконалення збутової маркетингової політики.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність продукції, урожайність, продукція, сільськогосподарське підприємство.

Зернюк Е.В., Борщ К.А.

### **ОЦЕНКА И ПУТИ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье проведено исследование конкурентоспособности предприятия сельского хозяйства на основе его продукции. Проведен сравнительный анализ предприятия сельского хозяйства с его основными конкурентами в регионе за следующими критериями: площадь пахотных земель, объем реализации продукции, урожайность, цена, качество продукции, доля рынка. Определено, что одним из потенциальных направлений повышения конкурентоспособности является совершенствование сбытовой маркетинговой политики.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность продукции, урожайность, продукция, сельскохозяйственное предприятие.

Zernyuk E., Borsch K.

### **EVALUATION AND WAYS OF IMPROVEMENT OF AGRICULTURAL COMPANIES COMPETITIVENESS**

The paper studied the competitiveness of agricultural enterprises on the basis of its production. A comparative analysis of agricultural enterprise with its main competitors in the region on the following criteria: land area, sales volume, productivity, price, product quality, market share. It was determined that one of the potential ways of increasing competitiveness is to improve the marketing of the marketing policy.

**Keywords:** competitiveness, productivity, production, agricultural enterprise

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Розвиток сучасної економічної системи не можливий без такої складової як конкуренція. Основними механізмами підвищення ефективності агропромислового комплексу є ринок і конкуренція. Продукцію високої якості здатні виготовляти лише конкурентоспроможні підприємства.

Однак зміни в структурі аграрного комплексу України, економічна криза негативно позначились на конкурентоспроможності галузі та раціональному функціонуванні сільськогосподарських підприємств. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства та дослідження напрямків її удосконалення – це головне завдання забезпечення ефективного і якісного виробництва.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Оцінка рівня конкурентоспроможності та напрямки її вдосконалення знайшли відображення в наукових працях В. Амбросова, К. Бородіна, І. Гуторової, Л. Євчук, Г. Захарчина, С. Кваші, Е. Крилатих, О. Кіях, О. Мороз, О. Николюк, Д. Погребняка, Д. Рибницького, В. Реутова, Д. Яцкового та інших.

В роботах вчених визначено особливості таких категорій як «конкуренція», «конкурентоспроможність», методи та способи її оцінки та вдосконалення для аграрного сектору економіки. Однак ця проблема потребує подальшого наукового дослідження, оскільки оцінка та визначення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств розглядається в межах вже відомих методів оцінки конкурентоспроможності, які застосовуються і для інших галузей економіки. Специфіка визначення та оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарського

підприємства має враховувати його галузеву приналежність.

На сучасному етапі у вітчизняних підприємств сільськогосподарського спрямування існують наступні проблеми у сфері визначення своєї конкурентоспроможності: низький рівень інформаційного забезпечення, відсутність чітких цілей та завдань оцінювання, інтуїтивний характер проведення оцінки, відсутність єдиної методологічної бази [1].

**Метою статті.** Метою даного дослідження є оцінка конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства ТОВ «Чиста криниця» на сучасному етапі та визначення головних напрямків удосконалення конкурентоспроможності в майбутньому.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Конкурентоспроможність є однією із найважливіших категорій сучасної ринкової економіки. Вона виявляється лише в умовах конкуренції. Проблема конкурентоспроможності підприємств сільського господарства відносно нова для економіки України. За адміністративно-командної системи суперництва товаровиробників на ринку товарів і послуг її практично не було. Для організації ефективного управління конкурентоспроможністю продукції підприємства – це необхідний дієвий інструмент її оцінювання. При цьому варто враховувати, що через відмінні риси продукції різних галузей і специфіку попиту на неї не варто намагатися використовувати однаковий метод для аналізу конкурентоспроможності [2].

Оцінка конкурентоспроможності підприємства представляє собою складне багатофакторне завдання, яке зводиться до інтерпретації та оцінки комплексу показників, які характеризують різні сторони діяльності підприємства, що формують його конкурентоспроможність [3].

Багаторівневий характер конкурентної взаємодії господарюючих суб'єктів зумовлює широкий діапазон методів оцінки конкурентоспроможності, а тому виникає необхідність їх систематизації.

Методи оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства можна систематизувати наступним чином: 1) методи засновані на аналізі порівняльних переваг; 2) методи, що базуються на теорії рівноваги підприємства і галузі; 3) методи, що засновані на теорії якості товару; 4) методи побудовані на основі теорії ефективної конкуренції; 5) матричні методи оцінки; 6) інтегральні методи оцінки; 7) метод бенчмаркінгу [4, 5].

Основними групами показників, які впливають на конкурентоспроможність підприємства є: ефективність виробничої діяльності підприємства, тобто витрати на виробництво одиниці продукції, фондівіддача, рентабельність товару, продуктивність праці; фінансовий стан підприємства – це коефіцієнт автономії, коефіцієнт платоспроможності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт оборотності обігових коштів; ефективність організації збуту та просування товарів, а саме рентабельність продажу, коефіцієнт затовареності готовою продукцією, коефіцієнт завантаження виробничих потужностей, коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту; конкурентоспроможність товару, тобто його якість та ціна.

На сьогодні сільськогосподарська галузь Полтавщини нараховує кілька підприємств, які займаються вирощуванням зернових та технічних культур, зокрема, ТОВ «Альфа-Капітал», агрооб'єднання «Чиста криниця», ПП «Кошманівське РП», ДП «Дослідне господарство «Степне».

Агрооб'єднання «Чиста криниця» включає такі підприємства: ТОВ «Компанія ФАРМКО» (с. Мала Нехвороща), ТОВ «Чиста криниця» (с. Драбинівка, с. Кошманівка), ТОВ «Востокстройгаз» (с. Михайлівка, с. Кустолово-Суходілка). Всього



у користуванні ТОВ «Чиста криниця» перебуває 55 тисяч 512 гектарів орних земель, обсяг реалізованої продукції складає 142172 тис. грн.

Основною галуззю спеціалізації ТОВ «Чиста криниця» є рослинництво. В межах господарства воно представлене зерновими та технічними культурами.

Головною метою діяльності ТОВ «Чиста криниця» є отримання прибутку шляхом виробництва сільськогосподарської продукції (рослинництва), її вирощування, закупівля, зберігання, переробка та реалізація.

У 2014 році найбільші площі займали посіви кукурудзи на зерно. Господарство вирощує вісім сортів та гібридів кукурудзи, які дають різну врожайність. Найвищу врожайність отримали від гібридів ДК-440 – 104,9 ц/га, та PR – 104,5 ц/га. ТОВ «Чиста криниця», за урожайністю гібридів кукурудзи, має найвищі показники в районі – 86,9 ц/га. Середня урожайність кукурудзи у Полтавській області становить 49,2 ц/га.

Якщо порівняти валовий збір кукурудзи ТОВ «Чиста криниця», що становить 32245 тонн та інших країн світу, то за цим показником аграрне підприємство переважає більш як 20 країн світу. Валовий збір знаходиться на рівні Свазіленду (26 тис. т.), Коста-Рики (22 тис. т.), більш як у 3 рази перевищує валовий збір Чорногорії, Конго, Вірменії (8–7 тис. т.) (за даними ФАО на 2014 рік).

Валовий збір озимої пшениці виявився складає близько 5 000 тонн. У світі таку кількість зерна озимої пшениці збирають країни: Республіка Корея, Ангола, Бутан. Отже, агропідприємство за валовим збором переважає ряд країн світу: Чорногорію, Чад, Малаві, Мозамбік та ін.

Через часті засухи товариство різко скоротило посівних площі ярого ячменю у 2014 році до 84,56 га, його урожайність становить 54,9 ц/га.

Важливе значення у господарстві посідає соняшник – технічна культура. Починаючи з 2005 року посівні площі цієї культури поступово збільшували. У господарстві представлені перевірені роками гібриди соняшника, такі як НК Бріо, Опера, Джазі, Прінтасол, Енергік, Алісон, Савінка, Казіо. Потенціал урожайності цих сортів 60 ц/га. Урожайність, отримана в ТОВ «Чиста криниця» протягом 2014 року становила 36,8 ц/га (табл. 1).

Таблиця 1

**Урожайність сільськогосподарських культур  
ТОВ «Чиста криниця» за 2009-2014 роки**

| Рік  | Озима пшениця<br>(ц/га) | Ячмінь<br>(ц/га) | Кукурудза<br>(ц/га) | Соняшник<br>(ц/га) |
|------|-------------------------|------------------|---------------------|--------------------|
| 2009 | 56,9                    | 40,6             | 77,3                | 33,7               |
| 2010 | 35,0                    | 28,2             | 53,0                | 27,0               |
| 2011 | 65,8                    | 40,0             | 89,3                | 34,9               |
| 2012 | 16,8                    | 17,5             | 23,5                | 35,7               |
| 2013 | 56,1                    | 39,6             | 67,7                | 35,7               |
| 2014 | 47,96                   | 54,91            | 86,9                | 36,8               |

Отже, представлені в таблиці дані свідчать про ефективну діяльність і конкурентоспроможність ТОВ «Чиста криниця». За деяким показниками урожайності сільськогосподарських культур, підприємству не має рівних в області, а також перевищує обсяги урожайності деяких країн світу. Але варто зауважити, що 2012 рік досить вирізняється показниками, що, згідно досліджень, пояснюється особливостями кліматичних умов - засушливим періодом.

Для детального огляду стану ТОВ «Чиста криниця» був проведений аналіз конкурентоспроможності підприємства на ринку. Основними конкурентами для ТОВ «Чиста криниця» є ТОВ «Альфа-Капітал», ПП «Кошманівське РП», ДП «Дослідне господарство «Степне». Порівняльний аналіз даних представників проводиться за

такими критеріями: площа орних земель, обсяги реалізації продукції, урожайність, ціна, якість продукції, частка ринку (табл. 2).

Таблиця 2

## Аналіз конкурентоспроможності ТОВ «Чиста криниця»

| № | Критерій                                                              | Одиниці виміру | ТОВ «Чиста криниця»           | ТОВ «Альфа-Капітал»           | ПП «Кошманівське РП»         | ДП «ДГ «Степне»               |
|---|-----------------------------------------------------------------------|----------------|-------------------------------|-------------------------------|------------------------------|-------------------------------|
| 1 | Обсяги реалізованої продукції                                         | тис. грн       | 142172                        | 84173                         | 2150                         | 27418                         |
| 2 | Площа орних земель                                                    | га             | 55000                         | 32000                         | 500                          | 3350                          |
| 3 | Середня урожайність                                                   | ц/га           | 54,0                          | 55,0                          | 49,5                         | 51,5                          |
| 4 | Середня ціна (за тонну)<br>Ячмінь<br>Пшениця<br>Кукурудза<br>Соняшник | грн            | 3870<br>4200<br>4080<br>10300 | 3900<br>4100<br>3850<br>10500 | 3700<br>4090<br>3950<br>9900 | 3850<br>4200<br>4100<br>10100 |
| 5 | Якість                                                                | бал            | 1                             | 0                             | 0                            | 1                             |
| 6 | Частка ринку                                                          | %              | 41                            | 35                            | 4                            | 20                            |

У порівнянні з конкурентами за обсягами реалізованої продукції за рік ТОВ «Чиста криниця» знаходиться на першому місці. Підприємство у своєму користуванні має найбільшу площу орних сільськогосподарських угідь, завдяки сучасним технологіям обробітку ґрунту, вдалій сівоzmіні, використанню нової сільськогосподарської техніки для посіву та збору урожаю, товариство є лідером у районі.

За середньою урожайністю зернових ТОВ «Чиста криниця» посідає друге місце серед конкурентів. Перше місце належить ТОВ «Альфа-Капітал» з середньою урожайністю зернових 55 центнерів з гектара.

Проведено аналіз цін конкурентів на чотири види продукції: ячмінь, пшениця, кукурудза, соняшник. Встановлено, що ціни ТОВ «Чиста криниця» є середніми на ринку цих товарів. Найвища ціна спостерігається на пшеницю (4200 грн за тонну) та кукурудзу (майже 4100 грн за тонну) в ТОВ «Чиста криниця» та ДП «Дослідне господарство «Степне», що пояснюється вирощуванням високоякісних гібридних сортів, цих культур, які є стійкими до несприятливих погодних умов та характеризуються високою урожайністю.

Показником конкурентоспроможності безумовно є якість продукції. Шкала експертної оцінки коливається від 0 до 1, так було оцінено якість продукції комісією підприємств та споживачами. Найвищий бал отримали підприємства, які вирощують сільськогосподарську продукцію високого класу без використання шкідливих хімічних речовин – ДП «Дослідне господарство «Степне» та ТОВ «Чиста криниця».

За часткою ринку в районі ТОВ «Чиста криниця» посідає перше місце, оскільки має у своєму користуванні найбільшу площу орних сільськогосподарських угідь, а відповідно і великі обсяги реалізації продукції.

Велику роль у формуванні конкурентоспроможності підприємства відіграє наявність налагодженого ринку збуту. Для продукції рослинництва ТОВ «Чиста криниця» ринком збуту є Миколаївська, Харківська, Полтавська, Київська, Черкаська та Сумська області. В цілому збут продукції ТОВ «Чиста криниця» відбувається на Лівобережній Україні, що пояснюється вигідним економіко-географічним положенням (зокрема, транспортним та сусідським).

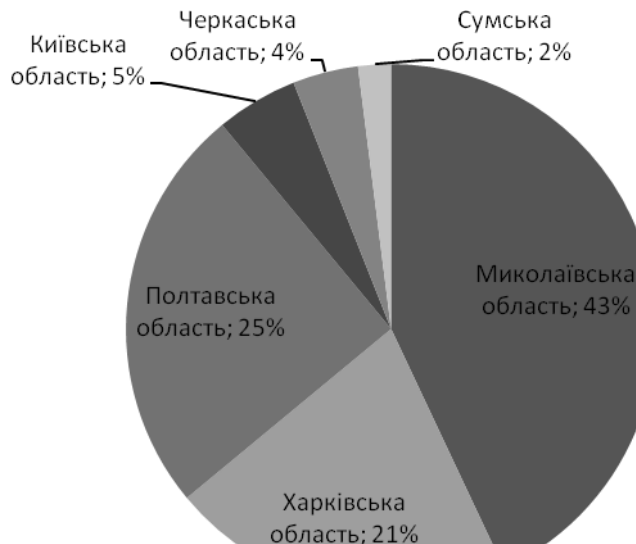


Рис. 1. Ринок збуту ТОВ «Чиста криниця» в 2014 році

Експортні можливості ТОВ «Чиста криниця» оцінюються як високі виходячи з відгуків споживачів.

Проведена оцінка конкурентоспроможності ТОВ «Чиста криниця» дозволяє встановити, що підприємство займає перше місце серед перелічених конкурентів. До конкурентних переваг ТОВ «Чиста криниця» можна віднести якість продукції, площу орних земель, ціну тощо. Однак, для того щоб бути лідером на місцевому ринку ТОВ «Чиста криниця» необхідно удосконалення виробничого процесу, зокрема підвищити урожайність сільськогосподарської продукції.

Збутова діяльність ТОВ «Чиста криниця» в цілому обмежується реалізацією продукції в сусідні області, однак можливе вдосконалення збутової діяльності (розширення географії збуту, зменшення відсотка продажу продукції через посередників і налагодження прямих зв'язків, в тому числі і за кордоном).

**Висновки.** В умовах посилення конкурентної боротьби на вітчизняних ринках увага спрямована на пошук шляхів підвищення конкурентоспроможності продукції, зокрема, це можуть бути різні методи маркетингових досліджень, у тому числі й рекламу з метою мінімізації витрат та пошук ефективних стратегій, які дають можливість утримувати ринкові позиції та збільшувати обсяги збуту.

До найважливіших маркетингових заходів, які вимагають удосконалення з метою підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського ТОВ «Чиста криниця» належать: удосконалення збутової політики; налагодження зв'язків з корпоративними клієнтами; удосконалення цінової політики; комплексні маркетингові дослідження тощо. В сучасних умовах важливого значення при виході сільськогосподарського підприємства на зовнішні ринки набувають створення і виробництво конкурентоспроможного с/г продукту з мінімальними витратами з метою одержання визначеної частки прибутку; якість послуг та здійснюваний контроль за нею, а також реалізація заходів щодо організації збуту. Одержання максимального і стійкого прибутку, проникнення на нові ринки або закріплення позицій на існуючому ринку, і є головним критерієм оцінювання і виробничої і маркетингової діяльності сільськогосподарського підприємства.

#### Список використаних джерел:

1. Захарчин Г.М. Забезпечення конкурентоспроможності та розвиток організаційної культури підприємства: сучасна парадигма і прикладний аспект/ Г.М. Захарчин, Л.С. Лісовська, А.А. Теребух. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська

політехніка», 2009. – 440 с.

2. Рибницький, Д. О. Сучасні підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємства/ Д. О. Рибницький, Т. А. Городня // Науковий вісник НЛТУ України. Луцьк: Випуск 20.9. – 2010. – с. 227–230.

3. Реутов В. Е. Управление конкурентоспособностью: [монография] / В. Е. Реутов, Н. З. Вельгош. – Симферополь: Таврия, 2005. – 200 с.

4. Мороз О.В. Оцінювання конкурентоспроможності підприємства на основі функціонального підходу теорії ефективної конкуренції/ О.В. Мороз, С.С. Воловодюк, І.В. Гребеньок/ Матеріали XIX Міжнар. наук.-паркт. конф., 2013 р.: Тези доп. – Вінниця: ВНТУ. – 2013. – с. 71-78.

5. Николук О.М. Оцінювання конкурентоспроможності підприємства/ О.М. Николук/ Матеріали VIII Міжнар. наук.-паркт. конф., Київ, 22-23 березня 2012 р.: Тези доп. – К.: НУХТ. – 2012. – с. 30-32.

6. Погребняк Д.В. Методи діагностики конкурентоспроможності підприємства/ Д.В. Погребняк// Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. Збірник наукових праць. Луцьк: Випуск 32. – 2011. – с. 45-51.

7. Яцковий Д.В. Сучасні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства / Д.В. Яцковий, Вісник соціально-економічних досліджень, 2013 рік, випуск 4 (51), с.183-188.

*Рецензент д.е.н., доцент Черниш І.В.*

УДК 656.073.7

Лучникова Т.П.

Державний економіко-технологічний університет транспорту

### **СУТНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ТРАНЗИТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ**

У статті розкрито економічну сутність поняття «використання транзитного потенціалу». Доведено, що ефективного використання транзитного потенціалу можна досягти лише шляхом одночасного раціонального користування природно-територіальними, інфраструктурними, інформаційними, трудовими та виробничо-обслуговуючими ресурсами та можливостями.

**Ключові слова:** транзит, транзитний потенціал, залізничний транспорт.

Luchnikova T.

### **THE ESSENCE USING THE TRANSIT POTENTIAL OF RAILWAY UNDERTAKINGS**

In the article the notion economic substance - using transit potential. It is proved that effective use of the transit potential can only be achieved by simultaneously of the rational using natural and territorial, infrastructural, information, employment and industrial-servicing resources and capabilities.

**Keywords:** transit, transit potential, railway transport.

Лучникова Т. П.

### **СУЩНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРАНЗИТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯМИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА**

В статье раскрыта экономическая сущность понятия «использование транзитного потенциала». Доказано, что эффективного использования транзитного потенциала можно достичь только путем одновременного рационального использования природно-территориальными, инфраструктурными, информационными, трудовыми и производственно-обслуживающими ресурсами и возможностями.

**Ключевые слова:** транзит, транзитный потенциал, железнодорожный транспорт.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Незважаючи на значний транзитний потенціал України загальний обсяг транзиту вантажів через її територію залізничним, автомобільним, річковим та авіаційним видами транспорту протягом останніх років

значно зменшився. Тож Україна останніми роками продовжує втрачати свої позиції на ринку міжнародних перевезень. Поступове зниження обсягів транзиту через територію України пов'язано як зі зміною структури зовнішньої торгівлі основних країн - власників транзитних вантажів, так і частковою переорієнтацією їхніх товаропотоків в обхід нашої держави, зокрема через Білорусь та прибалтійські порти.

Таким чином, питання, пов'язане з вирішенням проблеми ефективного використання підприємствами залізничного транспорту транзитного потенціалу України є актуальним на сьогоднішній день та потребує подальших досліджень.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Вирішення окремих питань використання транзитного потенціалу України займалися багатьох вчених. Серед них Новікова А. М., Калініченко О. В., Пирожков С., Прейгер Д., Чорний В. В., Садловська І. П., Мініна О. В., Світлична Ю. О., Бабиш М. С., Коваленко І. Ф., Лифар В. В. та інші [1-12]. Цими науковцями розроблено методологічні основи підвищення та реалізації транзитного потенціалу, запропоновано методи оцінки транзитного потенціалу та ін. Однак, незважаючи на таку велику увагу, деякі питання у цій сфері, до яких належить дослідження сутності та змісту поняття «використання транзитного потенціалу», вимагають подальшого з'ясування та уточнення.

**Цілі статті.** Провести дослідження сутності та змісту поняття «використання транзитного потенціалу» підприємствами залізничного транспорту, з метою уточнення його трактування на сучасному етапі розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Глобалізація економічних процесів змушує більшість розвинених країн вишукувати резерви підвищення ефективності функціонування національної економіки, шляхи економії ресурсів, а також тимчасового обмеження потреб. За таких умов цінність наявних ресурсів, які можуть принести додатковий дохід, суттєво зростає, надаючи тій або іншій країні конкурентні переваги на внутрішньому і міжнародному ринках. Однією з таких можливостей одержання державою доходу без витрачання дефіцитних ресурсів можна вважати використання транзитного потенціалу [3]. Тож в рамках даного дослідження спробуємо дослідити сутність та зміст поняття «використання транзитного потенціалу».

Для цього проаналізуємо трактування цього поняття попередніми дослідниками. Так, Садловська І. П. під «використання транзитного потенціалу» розуміє збільшення обсягів перевезень. У своїх дослідженнях вона дійшла висновку, що «значне нарощування обсягів транзиту вантажів через територію України можливе за умови переорієнтації перевезень по маршруту Китай-Європа з морського транспорту на залізничний, тобто через відродження «великого шовкового шляху». Утім залучити додаткові обсяги транзиту вантажів не можливо без реалізації комплексу заходів, аналогічних тим, що здійснили європейські країни-транзитери. Насамперед це стосується нормативно-правового врегулювання транзиту, провадження ринково-вмотивованої тарифної політики, а також розвитку транспортної інфраструктури» [7, с. 146]. Отже, ми бачимо, що Садловська І. П. пов'язує визначення поняття «використання транзитного потенціалу» зі збільшенням об'ємів перевезень транзитних вантажів.

Мініна О. В. здійснює дослідження транзитного потенціалу регіону та під «використанням транзитного потенціалу» розуміє його приумноження. Вона вважає, що «основою використання та нарощування транзитного потенціалу регіону повинні бути інституційні, економічні, фінансові та управлінські важелі як складові політики регіонального розвитку, котра забезпечувала б максимально ефективне використання географічного положення регіону з одночасним створенням сучасної



конкурентоспроможної транспортної системи» [6, с. 11]. Дослідниця звертає свою увагу на те, що перш ніж розробляти певну стратегію використання транзитного потенціалу, необхідно провести якісну комплексну оцінку, яка дозволяє визначити величину та рівень використання транзитного потенціалу, а також конкурентні позиції регіону на ринках транзитних послуг з огляду на одержані результати.

Світлична Ю. О. також прямо не надає визначення аналізуємого нами поняття. Вона вважає, що «підвищення транзитного потенціалу» - це один з механізмів забезпечення реалізації зовнішньоторговельної політики країни в сучасних умовах. Проте, як і інші вчені вона наголошує на тому, що для ефективного використання такого механізму необхідне виконання таких заходів, як уніфікація національної нормативно-правової бази вітчизняного транспорту і транспортної діяльності в Україні з відповідними міжнародно-правовими нормами, уніфікація національних правових норм з міжнародним транспортним правом щодо міжнародних перевезень та їх транспортно-експедиційного обслуговування і приєднання України до низки міжнародних конвенцій і багатосторонніх угод, а також наближення технічних, технологічних та екологічних національних стандартів і вимог щодо міжнародного транспорту до європейських норм, та їх поступове запровадження на вітчизняному транспортному ринку [8]. При цьому міжнародний транспорт – це послуги усіх видів транспорту (морського, повітряного, наземного, річкового і космічного), що надаються резидентами однієї країни резидентам іншої країни [10].

Бабич М. С. та Коваленко І. Ф. вважають, що «рівень використання транзитного потенціалу України проявляється в обсягах надходжень до національного бюджету за надання транзитних послуг, а сам транзит сприяє ефективному використанню резервів провізних можливостей національних транспортних систем та їх вдосконалення» [1]. Вчені звертають увагу на те, що використання транзитного потенціалу залежить від певних чинників.

Лифар В. В. в своїх дослідженнях довела, що в основі механізму «використання транзитного потенціалу» регіону (ТПР) лежить механізм створення транзитної послуги, як сукупність економічних ресурсів та способів їх взаємодії для реалізації зазначеного економічного процесу [4].

Таким чином, ми бачимо, що серед вищезгаданих досліджень спільним є те, що всі науковці пропонують звернути увагу на наближення технічних, технологічних норм та національної нормативно-правової бази вітчизняного транспорту до європейських стандартів.

Проведене нами дослідження дозволило нам дійти висновку, що не зважаючи на наявність значних наукових доробок в питанні використання транзитного потенціалу країни та регіону, жоден з вчених не надав конкретного визначення поняття «використання транзитного потенціалу».

Тож на основі наданого нами раніше визначення «транзитного потенціалу» та проведених подальших досліджень спробуємо надати власне визначення поняття «використання транзитного потенціалу».

В своїх дослідженнях ми дійшли висновку, що «транзитний потенціал країни – це сукупність невикористаних наявних можливостей та ресурсів держави, які включають в себе природно-територіальний, інфраструктурний, інформаційний, трудовий та виробничо-обслуговуючий потенціали, ефективно використовуючи які можливо досягти підвищення конкурентоспроможності національної транспортної системи країни на світовому рівні та перетворити її з можливо затребуваної в реально затребувану» [5].

Відповідно до словника української мови поняття «використання» означає застосовувати, вживати що-небудь з користю, користуватися чимсь [9].

Ми вважаємо, що при здійсненні транзитних перевезень необхідно раціонально користуватись природно-територіальними, інфраструктурними, інформаційними, трудовими та виробничо-обслуговуючими ресурсами та можливостями. Варто відмітити, що ефективного використання транзитного потенціалу можна досягти лише шляхом одночасного раціонального користування вищезгаданими ресурсами та можливостями, які становлять основу транзитного потенціалу.

Україна знаходиться на перетині важливих торгівельних шляхів між країнами та має сприятливі умови для розбудови транспортних шляхів. Все це обумовило необхідність виокремлення природно-територіальної складової транзитного потенціалу, як важливої складової.

Під раціональним користуванням природно-територіальною складовою транзитного потенціалу слід розуміти сукупність природних та територіальних ресурсів, які за певного рівня розвитку продуктивних сил можуть бути використані не лише для задоволення потреб людського суспільства, але й для реалізації транзитного потенціалу.

Важоме місце з точки зору забезпечення переміщення матеріальних потоків займає інфраструктурна складова транзитного потенціалу. Саме транспортна інфраструктура, являючись складною техніко-економічною системою, використовується для реалізації прямих та зворотніх зв'язків підприємства з зовнішнім середовищем з використанням соціальної, економічної, виробничої і технічної підсистем. Таким чином поліпшення транспортної інфраструктури буде сприяти стимулюванню економічної активності та економічному розвитку [13].

Як зазначив С. Іщук, «інфраструктурний потенціал характеризує розташування підприємства з огляду на розвиток ринкової інфраструктури, наявності автомобільних та залізничних шляхів, морського транспорту, доступності енергоресурсів, сировини та інших факторів» [2].

Таким чином, транспортна інфраструктура має забезпечувати якість та доступність транспортних послуг, тому під використанням інфраструктурної складової транзитного потенціалу пропонуємо розуміти розбудову та модернізацію об'єктів транспортної інфраструктури підприємств залізничного транспорту відповідно до міжнародних стандартів.

Особливу актуальність у використанні транзитного потенціалу має інформаційна складова, адже ефективне господарювання транспортних, зокрема залізничних підприємств України не можливе без наявності адекватного сучасним вимогам інформаційного забезпечення. Як зазначає Фірсова О.Д. «розвиток системи інформаційного забезпечення надасть можливість підвищити ефективність управління перевізним процесом і задовольнити інформаційні потреби користувачів транспортних послуг. «Розвиток інформаційних технологій на сьогоднішній день стає домінуючим фактором, який впливає на прискорення соціальних трансформацій сучасного суспільства. Нові технології створюють нові можливості, нові горизонти» [11].

Розвиток інформаційних технологій дозволить докорінно змінити існуючу ситуацію і перейти на якісно новий рівень обслуговування власників транзитних вантажів, збільшити обсяги транзитних вантажопотоків і підвищити імідж національних транспортних підприємств, у т. ч. й залізничного транспорту, які забезпечують перевезення транзитних вантажів.

Не менш важлива роль у використанні транзитного потенціалу належить трудовій складовій. Ефективно користуватися трудовою складовою транзитного потенціалу транспортних підприємств, зокрема залізничного транспорту можна шляхом використання «можливостей його працівників за певних умов забезпечити реалізацію

цілей підприємства з найраціональнішими витратами всіх виробничих ресурсів: технічних, матеріальних, енергетичних, трудових, фінансових» [12].

Всі засоби транспортування та засоби обслуговування транзитних перевезень формують виробничо-обслуговуючу складову транзитного потенціалу. Їх наявність є невід'ємною умовою функціонування підприємств залізничного транспорту. Тому під раціональним користуванням даної складової розуміємо забезпечення справного стану та вчасного оновлення засобів транспортування вантажів.

Отже, проведені дослідження дозволяють стверджувати, що «використання транзитного потенціалу» ( у т. ч. й залізничними підприємствами ) - це створення належних умов та запровадження відповідних принципів, які дозволять раціонально користуватися природно-територіальними, інфраструктурними, інформаційними, трудовими та виробничо-обслуговуючими ресурсами та можливостями, з метою залучення максимально можливих обсягів транзитних вантажів та одержання відповідних доходів від цього.

**Висновки.** Проведені дослідження сутності й змісту поняття «використання транзитного потенціалу» ( у т. ч. й залізничними підприємствами ) дозволять нам виявити фактори впливу на використання підприємствами залізничного транспорту транзитного потенціалу країни, дослідити особливості функціонування залізничних підприємств на ринку транзитних вантажних перевезень, виявити умови та обґрунтувати принципи ефективного використання залізничними підприємствами транзитного потенціалу України.

#### Список використаних джерел:

1. Бабич М. С., Коваленко І. Ф. Глобалізація конкуренції транспортних послуг — одна зі складових міжнародної корупції // Вісник Хмельницького національного університету. — 2009. — №. 6. — С. 190.
2. Іщук С. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств/ С.Іщук// Регіональна економіка. — 2005. - № 3. — С.48-56.
3. Калініченко О. В. Дослідження факторів формування та використання транзитного потенціалу автотранспорту: статистичний аспект / Ольга Віталіївна Калініченко// Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет. — Тернопіль :Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. — Том. 13. — С. 39-46.
4. Лифар В. В. Технологія створення транзитної послуги на основі процесного підходу. «Регіональна економіка».- 2012.- № 1.- С. 228–237.
5. Лучникова Т. П. Дослідження сутності, специфіки та складових транзитного потенціалу України // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління. — 2015. — №. 32. — С. 20-30.
6. Мініна Оксана Валеріївна Транзитний потенціал регіону та стратегічні напрямки його використання в сучасних умовах [Текст] :автореф. дис. .канд. екон. наук : 08.00.05 / Мініна Оксана Валеріївна ; Черніг. держ. технол. ун-т. - Чернігів, 2011. — 20 с.
7. Садловська І. П. Стратегічне управління національною транспортною інфраструктурою України: Монографія. — К.: «Сердюк В.Л.», 2011. — 356 с.
8. Світлична, Ю. О. «Механізми забезпечення реалізації зовнішньоторговельної діяльності країни: транспортний і транзитний потенціали». Теорія та практика державного управління. — 2010. № 4.— С. 446-452.
9. Словник української мови: в 11 тт. / АН УРСР. Інститут мовознавства; за ред. І. К. Білодіда. — К.: Наукова думка, 1970—1980. — Т. 1. — С. 412.
10. Словopedia. Економічна енциклопедія. [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: <http://slovopedia.org.ua/38/53404/381773.html>.
11. Фірсова О. Д. Інформаційні технології як фактор соціальної трансформації суспільства. [Електронний ресурс] / О. Д. Фірсова // Державне управління: удосконалення та розвиток. Випуск 9 — 2013. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=629>.
12. Череп А. В., Зубрицька Я. О. Дослідження сутності економічної категорії «трудова потенція» у менеджменті різних рівнів //Вісник Запорізького національного університету. — 2010. — №. 4. — С. 8.
13. Jonathan Cowie. The Economics of Transport: A Theoretical and Applied Perspective. Routledge; 1 edition November 11. 2009.- 400 p.

*Рецензент д.е.н., професор Колесникова Н.М.*

УДК 336

Олександренко І.В. к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

## УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

У статті відображено сутність власного капіталу та джерела його формування. Подано основні складові власного капіталу у відповідності до фінансової звітності і визначено джерела їх створення. Визначено основні функції власного капіталу, що дозволило обґрунтувати його роль у діяльності господарюючого суб'єкта. Визначено та систематизовано основні напрямки управління власним капіталом підприємства.

**Ключові слова:** власний капітал, внески засновників, нерозподілений прибуток, позиковий капітал, чистий прибуток.

Oleksandrenko I.

## MANAGEMENT'S CAPITAL ENTERPRISE

The article shows the essence of equity and sources of its formation. The basic components of equity according to the financial statements and determined the source of creation. The main features of equity, which allowed to prove his role in the activities of the entity. Defined and systematized the main directions equity management company.

**Keywords:** equity contributions of founders, retained earnings, loan capital, net profit .

Oleksandrenko I.V.

## УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье отражены сущность собственного капитала и источники его формирования. Представлены основные составляющие собственного капитала в соответствии с финансовой отчетности и определены источники их создания. Определены основные функции собственного капитала, что позволило обосновать его роль в деятельности хозяйствующего субъекта. Определены и систематизированы основные направления управления собственным капиталом предприятия.

**Ключевые слова:** собственный капитал, взносы учредителей, нераспределенная прибыль, ссудный капитал, чистая прибыль .

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** Збитковість вітчизняних підприємств негативно відображається на обсягах власного капіталу. Це обумовлюється тим, що чистий збиток збільшує непокритий збиток підприємства, який є складовою власного капіталу, що в кінцевому підсумку може призвести до його від'ємної величини. Відповідно від'ємне значення власного капіталу показує, що на підприємстві немає власного капіталу і весь обсяг майна створений за рахунок позичених коштів. У цьому випадку виникає ситуація, коли позиковий капітал є більшим за активи підприємства і як наслідок збільшує ризик ймовірності банкрутства. Таким чином вагомим завданням будь-якого підприємства є ріст власного капіталу. Збільшення власного капіталу неможливе без розробки та реалізації ефективних управлінських рішень. У процесі управління власним капіталом необхідним є постійний моніторинг за його зміною, що дозволить виявляти причини зміни розміру в динаміці. У цьому аспекті виникає необхідність комплексного аналізу власного капіталу, визначення факторів його зміни та розробки напрямів управління.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Проблеми формування, аналізу та управління власним капіталом підприємств висвітлювали в своїх працях: О.Й. Вівчар

[3], Т.М. Королук [4], О.А. Нужна [5], В.М. Саварин [3], В.В. Сопко [6], Г.М. Незборецька [7], А.В. Хмелевська [7], І.Л. Цюцяк [8] та інші. Однак, сучасні реалії розвитку підприємств потребують вдосконалення напрямів управління власним капіталом з метою його збільшення і забезпечення фінансової стабільності бізнесу..

**Цілі статті.** Основною метою статті є визначення ролі власного капіталу в розвитку підприємства та визначення напрямів управління власним капіталом.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Власний капітал виступає не лише підґрунтям створення підприємства, а й фактором його стабільності, ефективності діяльності, конкурентоспроможності та інвестиційної активності. На сьогодні існує безліч проблем пов'язаних із формуванням та раціональним використанням власного капіталу. Одним із першочергових завдань є визначення джерел створення власного капіталу та забезпечення його росту. З метою збільшення власного капіталу необхідно здійснювати постійний моніторинг факторів його зміни, які слугуватимуть базою для формування управлінських рішень і їх ефективної практичної реалізації.

У процесі дослідження теоретичних основ формування, використання та управління власним капіталом підприємства, необхідно подати визначення власного капіталу. Аналіз літературних джерел свідчить, що існують різні бачення даного поняття. Зокрема, у національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», яке затверджено Міністерством фінансів України 07.02.2013 р. № 73, подається, що власний капітал – це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань [1]. Таким чином, це свідчить, що власний капітал – це різниця між активами і позиковими джерелами їх створення. Якщо цей показник матиме від'ємне значення це дає підстави свідчити, що на підприємстві відсутній власний капітал.

Сутність власного капіталу як суму заборгованості підприємства його власникам у розмірі вартості активів, які за рахунок нього створені, трактували Хмелевська А.В. та Незборецька Г.М. [7, с.193]. На нашу думку це визначення не в повній мірі розкриває зміст власного капіталу, оскільки окрім внесків власників джерелами власного капіталу є результати діяльності підприємства, а саме чистий прибуток. Таким чином доцільно прийняти до уваги визначення подане Сопко В.В., згідно до чого власний капітал – це сума власних коштів підприємства, яка утворена внаслідок позитивних результатів діяльності, внесків учасників або залишена на підприємстві безоплатно [6, с.48].

Нужна О.А., досліджуючи діяльність сільськогосподарських підприємств, визначає, що власний капітал – це сума власних засобів підприємства, які належать йому на правах власності і використовуються для придбання активів [5,с.500]. Це визначення не розкриває сутності власного капіталу з позиції джерел його створення, а лише свідчить, що це власні кошти, а не позичені чи залучені в інших осіб. Вівчар О.Й. та В.М. Саварин трактують власний капітал, як суму фінансових ресурсів, які вкладаються для організації та фінансування господарської діяльності [3, с.147]. Це визначення свідчить, що власний капітал, це капіталізована сума прибутку, що авансується в розвиток підприємства.

Інший підхід до визначення власного капіталу підприємства подає Королук Т.М. Автор під власним капіталом розуміє сукупність економічних благ у грошовій, матеріальній та нематеріальній формах, які залучені до обороту без встановленого терміну повернення і здатні генерувати прибуток [4, с.6]. Згідно із даним підходом, можна визначати власний капітал – як усі блага, що є наявними на підприємстві, забезпечують прибутковість і термін їх використання необмежених.

На нашу думку заслуговує на увагу підхід до визначення власного капіталу, що подається в праці Цюцяка І.Л. Згідно із цим, автор пропонує підхід до визначення



власного капіталу, який дозволяє розкривати його сутність за джерелами формування, а саме: вкладений, ефективний, інший накопичений та коригуючий власний капітал. Під вкладеним капіталом автор розуміє суму внесків засновників підприємств. Ефективний капітал – це накопичена сума чистого прибутку, що відображається у статті власного капіталу „нерозподілений прибуток”. Інший накопичений капітал – це капітал утворений внаслідок приросту (дооцінки) майна, а коригуючий капітал – це сума заборгованості власників, або сума вилучених коштів власниками із статутного фонду [8, с.276-277]. Підсумовуючи, результати цього підходу, необхідно свідчити, що власний капітал – це сума коштів, що внесена власниками, накопичена в результаті прибуткової діяльності та приросту вартості майна підприємства і скорегована на вартість вилученого чи неоплаченого капіталу.

В результаті дослідження підходів до визначення власного капіталу, необхідно свідчити, що власний капітал – це сукупність коштів, що внесені власниками, безоплатно отримані від інших осіб та накопичені у процесі прибуткової діяльності.

Розмір власного капіталу підприємства відображається у першому розділі пасиву балансу (форма №1 фінансової звітності), а джерела його створення за певний звітний період у звіті про власний капітал (форма №3 фінансової звітності). В цілому згідно до Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності, які затверджені наказом Міністерства фінансів України від 23.03.2013 р. № 433, власний капітал включає зареєстрований, додатковий, резервний, неоплачений та вилучений капітал, капітал у дооцінках, нерозподілений прибуток (непокритий збиток) [2]. Зміст окремої складової власного капіталу, наведений в таблиці 1.

Таблиця 1.

## Характеристика складових власного капіталу підприємства\*

| Складові власного капіталу                  | Зміст окремої складової                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|---------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Зареєстрований капітал                      | Відображається зафіксована в установчих документах сума статутного капіталу, іншого зареєстрованого капіталу, а також пайовий капітал у сумі, яка формується відповідно до законодавства.                                                                                                                                                                                                                                              |
| Капітал у дооцінках                         | Наводиться сума дооцінки необоротних активів і фінансових інструментів                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Додатковий капітал                          | Відображається емісійний дохід (сума, на яку вартість продажу акцій власної емісії перевищує їхню номінальну вартість), вартість безкоштовно отриманих необоротних активів, сума капіталу, який вкладено засновниками понад статутний капітал, накопичені курсові різниці, які відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку відображаються у складі власного капіталу та інші складові додаткового капіталу |
| Резервний капітал                           | Наводиться сума резервів, створених відповідно до чинного законодавства або установчих документів за рахунок чистого прибутку підприємства                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | Відображається накопичена сума чистого прибутку, що залишається на підприємстві після розподілу або чистого збитку, в результаті отримання негативного фінансового результату за звітний період                                                                                                                                                                                                                                        |
| Неоплачений капітал                         | Відображається сума заборгованості власників (учасників) за внесками до статутного капіталу. Ця сума наводиться в дужках і вираховується при визначенні підсумку власного капіталу                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Вилучений капітал                           | Господарські товариства відображають фактичну собівартість акцій власної емісії або часток, викуплених товариством у його учасників. Сума вилученого капіталу наводиться в дужках і підлягає вирахуванню при визначенні підсумку власного капіталу                                                                                                                                                                                     |

\*розроблено автором за джерелами [1-2]

В цілому власний капітал підприємства можна поділяти на окремі види. Зокрема в економічній літературі існує поділ власного капіталу за такими ознаками: за належністю до підприємства (наявний і тимчасовий); за формою інвестування (у

грошовій, матеріальній та нематеріальній формі); за ступенем оплати (номінальний, оплачений, неоплачений); за резидентністю засновників (капітал засновників резидентів і нерезидентів); за ступенем мобільності (закріплений і гнучкий); за ефективністю результату підприємства (капітал в результаті ефективного результату діяльності та капітал в результаті, визнання „незароблених доходів”); за характером використання власниками (споживчий і реінвестований власний капітал); за джерелами формування (накопичений, вкладений, коригуючий) [8, с.276-278].

В цілому власний капітал відіграє вагомий роль в діяльності підприємства, що проявляється у його функціях, що подані на рисунку 1.



Рис. 1. Функції власного капіталу підприємства\*

\*розроблено автором

На нашу думку, власний капітал можна поділяти за джерелами формування на початковий і той, що створюється в результаті діяльності підприємства. Таким чином до джерел створення початкового власного капіталу відносимо: 1) внески засновників на період створення підприємства, (формується зареєстрований капітал); 2) вартість безкоштовно отриманого майна (формується додатковий капітал); 3) суму перевищення ринкової вартості реалізованих акцій над їх номінальною вартістю в період створення підприємства (формується додатковий капітал); 4) сума капіталу, що вкладено початково засновниками понад суму статутного капіталу (формується додатковий капітал).

До джерел створення власного капіталу в результаті діяльності підприємства відносимо: 1) чистий прибуток (формується нерозподілений прибуток та резервний капітал); 2) вартість дооцінки майна (формується капітал у дооцінках); 3) суму

накопичених курсових різниць (формується додатковий капітал); 4) вартість безоплатно отриманого майна (формується додатковий капітал); 5) внески учасників в результаті додаткової емісії акцій чи збільшення статутного фонду (формується зареєстрований капітал).

З огляду на подані функції необхідно свідчити, що власний капітал відіграє важливу роль у діяльності будь якого підприємства. Однак діяльність будь-якого підприємства повинна базуватись і на використанні позикового капіталу, про те, його розміри повинні бути обмежені і менші за розмір власних коштів. Якщо підприємство ефективно використовує позикові кошти то є ймовірність підвищення рентабельності власного капіталу і його збільшення в динаміці. Про те наявними є і переваги використання позикового капіталу над власним, що проявляються у вартості використання одного та іншого капіталу. У цьому аспекті необхідно свідчити, що відсотки за обслуговування боргу зменшують базу для нарахування податку на прибуток, а дивідендні виплати здійснюються із чистого прибутку.

Напрями управління власним капіталом підприємства подані на рис.



Рис. 2. Напрями управління власним капіталом підприємства\*

\*розроблено автором

Ефективне управління власним капіталом дозволить збільшувати його обсяг та сприяти росту ринкової вартості підприємства. Згідно до поданих управлінських рішень необхідно більше уваги приділяти збільшенню чистого прибутку, що дозволить збільшувати нерозподілений прибуток та частку власних джерел у фінансуванні активів. У процесі управління власним капіталом необхідно враховувати внутрішні та зовнішні особливості ведення бізнесу та чітко виокремлювати загрози та можливості. Основними факторами внутрішнього середовища, що необхідно враховувати у процесі управління власним капіталом є: специфіка виробництва; особливості збутової діяльності; обсяги та структура майна підприємства; джерела формування позикового капіталу; наявність інноваційних технологій. Зовнішнє середовище підприємства також

визначає ефективність управління власним капіталом. У процесі оцінки зовнішніх умов функціонування підприємства, як чинників управління власним капіталом необхідно врахувати: податкове законодавство; економічну ситуацію в країні; валютну і кредитну політику держави; конкурентоспроможність галузі; темп інфляції; цінову політику; експортний потенціал галузі та інші.

**Висновки:** В цілому підсумовуючи вище зазначене, необхідно свідчити, що ефективне управління власним капіталом є основним критерієм прибуткової діяльності, фінансової стабільності та привабливості підприємства. Враховуючи, що власний капітал є основним критерієм стабільності та ефективності функціонування підприємства, необхідно забезпечувати ріст його обсягів та частку в джерелах формування оборотних та необоротних активів. Подальші дослідження в даному напрямку необхідно спрямувати на розробку моделей оцінювання ефективності формування і використання власного капіталу підприємств різних сфер діяльності.

#### **Список використаних джерел:**

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
2. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності затверджені наказом Міністерства фінансів України від 23.03.2013 р. № 433 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
3. Вівчар О.Й. Власний капітал як фінансове джерело функціонування підприємства / О.Й. Вівчар, В.М. Саварин // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2009. – Вип.19.5. – С. 146-150.
4. Корольок Т.М. Облік власного капіталу й аналіз його впливу на інвестиційну привабливість акціонерних товариств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к-та екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалт. облік, аналіз та аудит» / Т.М. Корольок. – К., 2005. – 22с.
5. Нужна О.А. Власний капітал сільськогосподарських підприємств: трактування, класифікація, структура / О.А. Нужна // Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету: наук. журнал. Економічні науки. Серія облік і фінанси. – 2012. – Вип. 9(33). – Ч.2. – С.498-507.
6. Сопко В.В. Власний капітал акціонерних товариств: особливості визначення та обліку / В.В. Сопко // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України: збірник науково-технічних праць. – 2007. – Вип.17.6. – С.246-253.
7. Хмелевська А.В. Власний капітал за атрибутами об'єкту бухгалтерського обліку / А.В. Хмелевська, Г.М. Незборецька // Науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». – 2011. – №2. – С. 192-194.
8. Цюцяк І.Л. Аналіз наукових підходів до трактування категорії «власний капітал» / І.Л. Цюцяк // Науково-інформаційний вісник: Економіка. – 2014. – №9. – С.271-280.

*Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.*

УДК 005.584:005.332.7:621(477)

Олійник О.М. к.філос.н., доцент

Чкан А.С. к.е.н., доцент

Волкова О.В.

Запорізький національний університет

### **ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛЮ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

В статті проаналізовано підходи до визначення поняття «економічна безпека підприємства» та запропоновано уточнене його визначення. Досліджено стан організаційного забезпечення контролю в системі економічної безпеки одного з провідних підприємств машинобудівної галузі України – ПАТ «Мотор Січ». Авторами визначено напрямки вдосконалення організаційного забезпечення контролю в системі економічної безпеки компанії за рахунок створення спеціалізованого відділу економічної безпеки та аудиту.

**Ключові слова:** економічна безпека, механізм, промисловість, машинобудування, експорт, авіадвигун.

Олейник А.Н., Чкан А.С., Волкова О.В.

## ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНТРОЛЯ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье проанализированы подходы к определению понятия «экономическая безопасность предприятия» и предложено уточненное его определение. Исследовано состояние организационного обеспечения контроля в системе экономической безопасности одного из ведущих предприятий машиностроительной отрасли Украины - ПАО «Мотор Сич». Авторами определены направления совершенствования организационного обеспечения контроля в системе экономической безопасности компании за счет создания специализированного отдела экономической безопасности и аудита.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, механизм, промышленность, машиностроение, экспорт, авиадвигатель.

Oliynyk O., Chkan A., Volkova O.

## ORGANIZING OF CONTROL OVER THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF A MACHINE-BUILDING ENTERPRISE

The article contains the analysis of the approaches to the definition of «economic security of an enterprise» and the more precise definition is provided. The state of organizing the system of economic security at one of the leading machine-building enterprises of Ukraine – PJSC Motor Sich has been studied. The authors have defined the main ways of improvement of organizing the control of economic security system of an enterprise through the establishment of the special department of economic security and audit.

**Keyword:** economic security, mechanism, industry, machine-building industry, export, air engine.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Зростання мінливості та непередбачуваності внутрішнього та зовнішнього середовища, а також складність прогнозування можливих змін вимагає від вітчизняних машинобудівних підприємств створення відповідного механізму, об'єднуючим елементом якого повинна стати адаптована до сучасних реалій ведення бізнесу система менеджменту, що дасть можливість сформувати ефективний захист компанії від дії дестабілізуючих факторів та суттєвих видозмінених спектрів зовнішніх і внутрішніх загроз. Особливо гостро це питання постає перед підприємствами вітчизняної машинобудівної галузі, що зіткнулися з втратою традиційних ринків збуту у Російській Федерації та відповідно необхідністю пошуку нових партнерів. Отже, питання оновлення існуючого організаційного забезпечення управління економічною безпекою машинобудівного підприємства відповідно до його потреб і наявних ресурсів є актуальним на даному етапі їхнього розвитку.

**Аналіз останніх досліджень у яких започатковано вирішення проблеми.** Проблеми визначення та формування економічної безпеки досліджувались у наукових роботах провідних вітчизняних та зарубіжних авторів: Т.Г. Васильціва [1], Є.І. Віченко [2], Н.М. Гапак, І.В. Дочинець [3], Н.В. Дулебата [4] та ін. Окремі аспекти трансформації менеджменту машинобудівних підприємств в системі їх економічної безпеки досліджувались: моделювання економічної безпеки – В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк [5], зовнішньоекономічна діяльність - М.Д. Домашенко [6-7], О.В. Прокопенко [7], О. Вакульчик, Д. Дубицький [8], управління персоналом - О.В. Ареф'єва, О.Ю. Литовченко [9] тощо. Віддаючи належне науковій і практичній значущості праць провідних учених, слід зазначити, що у сучасній науковій літературі й практиці господарювання підприємств, що машинобудівної галузі недостатньо досліджені важливі питання організаційних аспектів контролю в системі економічної безпеки.

**Цілі статті.** Виходячи з наведеного вище аналізу, метою дослідження є розробка рекомендацій щодо вдосконалення організаційного забезпечення контролю в системі економічної безпеки машинобудівного підприємства.



**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Аналіз визначень поняття «економічна безпека підприємства», запропонованих зарубіжними та вітчизняними авторами, виявив, що кожен з них розкриває його природу, з різних позицій. Частина авторів під «економічною безпекою підприємства» розуміють стан потенційної жертви, об'єкта небезпеки; інші автори - здатність підприємства ефективно використати ресурси та наявні ринкові можливості в умовах цілеспрямованої руйнуючої дії ззовні або із самого підприємства, для деяких дослідників це системне поняття – властивість підприємства, побудованого на принципах стійкості, саморегуляції, цілісності (при чому, вона покликана захистити кожну з цих властивостей, оскільки руйнівна дія на будь-яку з цих властивостей призведе до загибелі підприємства в цілому). Елементом майже всіх визначень поняття «економічна безпека підприємства» виступає загроза як реальна ознака небезпеки, причому вона набуває якості сутнісної характеристики. Отже, дослідження дозволяє зробити висновок відносно багатогранності досліджуваного поняття. Науковці пропонують розглядати його з точки зору стану: ефективності використання ресурсів, виробничої системи, економічного розвитку, захищеності діяльності та інтересів, гармонізації останніх.

На нашу думку рівень економічної безпеки підприємства можна оцінити за допомогою комплексу показників, які повинні визначати: існуючий рівень економічної безпеки підприємства відносно його організаційного та ресурсного забезпечення господарської діяльності; загальну ефективність менеджменту компанії; перспективи подальшого розвитку та реалізації потенціалу підприємства.

Отже, на нашу думку економічна безпека підприємства – це стан його захищеності, який забезпечується дихотомічним розвитком його потенціалу та поточних можливостей.

Здійснимо дослідження організаційного забезпечення контролю економічної безпеки на одному з провідних підприємств машинобудівної галузі України – ПАТ «Мотор Січ». Ця компанія - одне з найбільших у світі та єдине в Україні підприємство, яке спеціалізується на розробці, виробництві, супроводі в експлуатацію та ремонті газотурбінних двигунів для військової та цивільної авіації. Двигуни виробництва ПАТ «Мотор Січ» встановлюють на літаки та вертольоти таких компаній, як «АНТК ім. О.К. Антонова», АТ «АК ім. С. В. Ільюшина», АТ Московський вертолётний завод ім. М.Л.Міля тощо. В даний час на підприємстві налагоджене серійне виробництво авіаційних двигунів АІ-222-25, Д-436-148, АІ-450-МС, ТВ3-117ВМА-СБМ1В для літаків Як-130, Ан-148, Ан-158, вертольотів Мі- 24, Мі-35, Мі-17, Мі-171 тощо. Перелік основних авіадвигунів виробництва ПАТ «Мотор Січ» та тип літаку чи вертольоту, на якому він встановлюється наведений у таблиці 1.

Таблиця 1

Базові авіадвигуни виробництва ПАТ «Мотор Січ» [56]

| Авіадвигуни для літаків    | АІ-20          | АІ-24          | ТВ3-117ВМА-СБМ1 | Д-18Т            | Д-27    | Д-436ТП | АІ222-25       |
|----------------------------|----------------|----------------|-----------------|------------------|---------|---------|----------------|
| Марка літака               | Ил-18<br>Ан-12 | Ан-24<br>Ан-30 | АН-140          | Ан-124<br>Ан-225 | АН-70   | Бе-200  | Як-130<br>L-15 |
| Вертольотні авіадвигуни    | ТВ3-117ВМА     | ТВ3-117ВМ      | ВК2500          | Д-136            | АІ-450М | МС-500В |                |
| Марка вертольоту           | Ка-32<br>Ка-52 | Мі-8<br>Мі-24  | Мі-28Н<br>Ка-52 | Мі-26            | Мі-2М   | АНСАТ   |                |
| Допоміжні силові установки | АІ-450МС       | АІ-8           | АІ-9            | АІ-9В            | АІ9-3Б  |         |                |
| Марка ЛА                   | Ан-148         | Ан-24          | Як-40           | Мі-171           | Ан-140  |         |                |

До структури ПАТ «Мотор Січ» входять: Запорізький двигунобудівний завод; Запорізький машинобудівний завод ім. В. І.Омельченко; Сніжнянський машинобудівний завод (Донецька обл.); Волочиський машинобудівний завод (Хмельницька обл.); Лубенський верстатобудівний завод (Полтавська обл.); Авіакомпанія «Мотор Січ»; ТРК «Алекс».

У 2014 році темп зростання обсягів виробництва в порівняльних цінах 2013 року становив – 96,4%; дохід від реалізації продукції, робіт та послуг - 9 млрд. 744,3 млн.грн., що на 1 млрд.796,4 млн. грн. більше, ніж у 2013 році; питома вага авіатехніки в реалізованій продукції - 93,6%; частка експорту в доході від реалізованої продукції - 95,0%; рентабельність продажів – 15,9%.

Ринки збуту продукції ПАТ «Мотор Січ» умовно розділяються по регіональній ознаці: Росія; Країни Далекого Зарубіжжя (у тому числі Китай, Індія, Алжир, Іран, країни Південно-східної Азії та Європи); інші країни СНД; Україна. Одним з найбільших традиційних ринків збуту для підприємства була Росія. Проте, останнім часом в зв'язку з незалежними від підприємства обставинами цей ринок збуту стає для нього менш доступним. Другим по величині ринком збуту є країни Далекого Зарубіжжя. Значну частину надходжень у звітному році по Далекому Зарубіжжю забезпечили контракти на поставку серійних і ремонт авіадвигунів АИ-25ТЛ(ТЛК), АИ-20, ТВ3-117 різних модифікацій, допоміжних силових установок АИ-9(9В) і запасних частин до них.

ПАТ «Мотор Січ» має розгалужену організаційну структуру управління та контролю діяльності, яка забезпечує відповідний рівень ефективності його існування та економічної безпеки. Безперервне та ефективне функціонування ПАТ «Мотор Січ» забезпечується завдяки чітко спланованій організаційній структурі, керування якою здійснюють операційні директори, в тому числі: технічний директор, директор з виробництва, директор з якості, директор з маркетингу, фінансовий директор, директор з корпоративних прав та інвестиційних проєктів, директор з будівництва та соціального розвитку, директор з управління персоналом, директор зі зв'язків з громадськістю, директор з економічної безпеки, директор з правових питань. До організаційної структури підприємства входить біля 50 основних та допоміжних цехів та понад 50 відділів, що безпосередньо пов'язані з основним виробництвом, а також більш 15 відділів, що непов'язані з основним виробництвом.

Як зазначалося вище, ПАТ «Мотор Січ» більше 95% виручки отримує від експортної діяльності, тому більш детально зупинимось на визначенні стану управління та контролю в галузі зовнішньоекономічної діяльності даного підприємства.

У 1989 році в структурі підприємства ПАТ «Мотор Січ» був створений підрозділ, що займається організацією зовнішньоекономічної діяльності (експортом, імпортом продукції) заводу - експортно-імпортний відділ. У 1995 році на його базі було створене управління зовнішньоекономічних зв'язків. А в 1998 році завдяки збільшенню обсягів продажів основної продукції його перетворили в зовнішньоторговельну фірму. Починаючи з 2005 року її було перетворено на зовнішньоторговельний департамент.

Система безпеки ПАТ «Мотор Січ» включає низку структурних підрозділів, а саме: службу безпеки, відділ експортного контролю тощо. Проте, комплексний та системний підходи до організації економічної безпеки на ПАТ «Мотор Січ», на наш погляд, повинен передбачати створення в його структурі спеціалізованого відділу, який виконував би відповідні функції, а саме – відділ економічної безпеки та аудиту, що забезпечить найбільш повною мірою надійний захист компанії. Основною метою створення даного відділу має стати забезпечення побудови структурованого комплексу стратегічних, тактичних та оперативних заходів, спрямованих на захищеність ПАТ

«Мотор Січ» від зовнішніх та внутрішніх загроз і на формування унікальних здатностей протистояти їм в майбутньому.

До основних завдань відділу економічної безпеки та аудиту ПАТ «Мотор Січ» повинно входити: збір вихідної інформації щодо можливості виникнення загроз; оцінка та аналіз основних ризиків підприємства; прогнозування стану захищеності підприємства при уникненні ризиків або при відшкодуванні їх наслідків; дослідження інтерфейсної складової економічної безпеки ПАТ «Мотор Січ» (обґрунтування безпечності вибору партнерів, клієнтів та співробітників); недопущення проникнення на підприємство структур економічної розвідки конкурентів; забезпечення захисту комерційної таємниці; захист законних прав і інтересів підприємства і його співробітників; виявлення, попередження й припинення можливої протиправної й іншої негативної діяльності співробітників підприємства, направлених на зниження рівня його економічної безпеки; формування ефективного інформаційно-аналітичного забезпечення системи управління економічною безпекою підприємства; формування та інтенсивне використання інноваційного забезпечення системи управління економічною безпекою підприємства; вироблення та прийняття найбільш оптимальних управлінських рішень щодо стратегії й тактики забезпечення економічної безпеки підприємства; здійснення постійного контролю за ефективністю функціонування системи економічної безпеки, удосконалення її елементів.

З урахуванням перерахованих завдань, умов конкурентної боротьби, специфіки бізнесу, технологічних особливостей, конкурентної стратегії, стадії життєвого циклу ПАТ «Мотор Січ» завдання відділу можуть відповідним чином трансформуватися.

**Висновки.** У результаті дослідження запропоновано уточнене визначення поняття «економічна безпека підприємства», як стан захищеності, який забезпечується дихотомічним розвитком його потенціалу та поточних можливостей.

Дослідження стану організаційного забезпечення контролю в системі економічної безпеки одного з провідних підприємств машинобудівної галузі України – ПАТ «Мотор Січ», дозволило визначити основні напрямки його трансформації.

Система економічної безпеки ПАТ «Мотор Січ» включає низку структурних підрозділів, а саме: служба безпеки, відділ експортного контролю тощо. Проте, забезпечення відповідного рівня розвитку потенціалу компанії та підвищення ефективності її поточних можливостей вимагає від менеджменту ПАТ «Мотор Січ» створення спеціалізованого відділу економічної безпеки та аудиту, який би забезпечував виконання наступних функцій: охорона виробничо-господарської діяльності та захист відомостей, що є комерційною таємницею підприємства; організація роботи з захисту комерційних таємниць підприємства; запобігання необґрунтованому допуску й доступу до відомостей, які становлять комерційну таємницю; організація спеціального діловодства; оцінювання маркетингових ситуацій та неправомірних дій конкурентів і зловмисників тощо.

Отримані результати поглиблюють та розвивають концептуальні основи управління економічною безпекою підприємства та можуть бути базою для подальших досліджень у цьому напрямку, зокрема розробки інструментарію оцінки рівня ефективності організаційного забезпечення економічної безпеки компанії.

#### Список використаних джерел:

1. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : [Монографія]. / Т.Г. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – 384с.
2. Віченко Є. І. Моделювання економічної безпеки підприємства на прикладі ПАТ «Рівнегаз» [Електронний ресурс] / Є.І. Віченко. – Режим доступу: <http://naub.ua.edu.ua/2013>.
3. Гапак Н.М. Суть та еволюція поняття «економічна безпека підприємства» / Н.М. Гапак, І.В. Дочинець // Науковий вісник Ужгородського університету. Сер. «Економіка». – 2014. – № 2(43). – С. 68–73.
4. Дулеба Н. В. Дослідження трансформації поняття «економічна безпека підприємства» [Електронний ресурс] / Н.В. Дулеба. // Ефективна економіка. – 2013. – № 10. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2387>.

5. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / В.М. Геець, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк та ін.; За ред. В.М. Гейця: [монографія]. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 240 с.
6. Домашенко М.Д. Оцінка стану економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності підприємства на основі його ефективного управління: [монографія] / М.Д. Домашенко, О.В. Прокопенко // Маркетинг. Менеджмент. Інновації: монографія (за ред. д.е.н. проф. С.М. Ілляшенко). – Суми: ТОВ «Торговий дім «Папірус»», 2010. – С. 48-52.
7. Домашенко М.Д. Формування зон економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств / М.Д. Домашенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. № 4. Т. 2 – С. 181- 185.
8. Вакульчик О. Оцінка впливу зовнішньоекономічної діяльності на економічну безпеку підприємства/ О. Вакульчик, Д. Дубицький // Вісник АМСУ. Економіка. – 2009. – № 1 (41). – С. 22-28.
9. Ареф'єва О.В. Кадрова складова в системі економічної безпеки машинобудівних підприємств / О.В. Ареф'єва, О.Ю. Литовченко // Актуальні проблеми економіки. – 2008.– № 11.– С. 95–100.
10. Офіційний сайт ПАТ «Мотор січ» [Електронний ресурс] / ПАТ «Мотор Січ». – Режим доступу: <http://www.motorsich.com/>

*Рецензент д.е.н., професор Бабич В.П.*

УДК 338.439

Палійчук Є.С., к.е.н., доцент

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

Павлик І.В., магістр

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

### **ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ОРГАНІЗАЦІЇ ХАРЧУВАННЯ**

Стаття присвячена проблемам розвитку та підвищення ефективності функціонування підприємств організації харчування. У роботі досліджено категорію ефективності підприємств організації харчування та перспективи розвитку в умовах економічної трансформації. Визначено економічні важелі, що забезпечують функціонування підприємств організації харчування.

**Ключові слова:** підприємства організації харчування, ресторанне господарство, ефективність.

Палійчук Є.С., Павлик І.В.

### **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПИТАНИЯ**

Статья посвящена проблемам развития и повышения эффективности функционирования предприятий организации питания. В работе исследована категория эффективности предприятий организации питания и перспективы их развития в условиях экономической трансформации. Определены экономические рычаги, обеспечивающие функционирование предприятий организации питания.

**Ключевые слова:** предприятия, организации питания, ресторанное хозяйство, эффективность.

Palychuk E., Pavlik I.

### **THEORETICAL BASES OF IMPROVEMENT OF EFFICIENCY OF ENTERPRISES CATERING**

This article deal with the problems of development and improve the efficiency of functioning of enterprises catering. In the We have investigated the category of efficiency of enterprises catering and prospects of their development in the context of economic transformation. Defined economic instruments for the operation of enterprises catering.

**Keywords:** enterprises catering, restaurant management, efficiency.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Громадське харчування відіграє важливу роль у житті сучасного суспільства. Підприємства громадського харчування належать державному або приватному сектору. Державний сектор громадського харчування включає в себе заклади харчування для дітей, дошкільнят, школярів,

військовослужбовців, осіб, які перебувають в ув'язненні, людей похилого віку та осіб, що перебувають на лікуванні в лікарні, а також їдальні для людей, зайнятих на службі у державному секторі. Приватний сектор також може включати в себе багато з перерахованих вище підприємств, а також ресторани та інші види торгових точок, що приносять дохід.

Разом з тим, громадське харчування є одним з найважливіших факторів, що дають інтегральну оцінку соціально-економічного рівня країни і розуміння його стану необхідно для формування перспективних планів, як для представників галузі, так і для організацій, що здійснюють нагляд за об'єктами цієї галузі.

Харчування є формою споживання. У міру розвитку суспільства харчування все більше починає носити суспільно організований характер, тобто розвивається громадське харчування. За поєднанням функцій підприємства харчування відрізняються від усіх галузей, зокрема, від торгівлі та харчової промисловості. Підприємства харчової промисловості виготовляють продукти харчування, однак, як правило, використовувати їх можна після додаткової технологічної обробки. Продукція громадського харчування не підлягає тривалому зберіганню і транспортуванню, що вимагає організації споживання її на місці.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Теоретичну основу дослідження вітчизняних вчених, таких як Д. В. Волков [1], Архипов В.В., Русавська В.А.[2], П'ятницька Н. О. [3] Аветисова А. О. [4] , Антонова В. А. [5], Скавронська І. В. [6], Яшина О. В.[7], Сененко І.А.[8].

**Цілі статті.** Ціллю даної статті є дослідження ефективності діяльності підприємств організації харчування в умовах трансформації економіки України.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Сучасні проблеми підвищення ефективності мають особливе значення для України, де відбуваються масштабні і глибинні процеси подолання економічної й управлінської криз, перехід до ринкових відносин. З урахуванням нових умов господарювання в Україні можна говорити про якісно нову роль організації невиробничої сфери.

Вчені-економісти використовують різні терміни, які по-різному характеризують співвідношення результату з визначеними цільовими настановами: результативність, доцільність, економічність, продуктивність, дієвість – лише деякі з них.

Ефективність характеризує в широкому розумінні якісну сторону розвитку суспільства. Її специфіка полягає в тому, що вона показує, за допомогою комбінації яких ресурсів отриманий кінцевий результат.

У загальному вигляді ефективність виражається через співвідношення між результатами, отриманими в процесі діяльності організації, і витратами праці, зв'язаними з досягненням цих результатів, вона є основою побудови кількісних критеріїв цінності прийнятих рішень формування матеріально-ресурсної, функціональної і системної характеристик господарської діяльності.

Ковальчук І.В. вважає що, «Категорія "ефективність" на рівні підприємства характеризує зв'язок між величиною отриманого результату його діяльності й кількістю інвестованих або витрачених у виробництві ресурсів. Підвищення ефективності можна досягнути шляхом використання меншої кількості ресурсів для створення такого результату або за використанням такої самої кількості ресурсів чи більшого випуску з відносно меншою кількістю ресурсів для створення більшого результату.

Розкриттю сутності ефективності діяльності підприємства допоможе розмежування і чітке визначення таких категорій:

- результат діяльності підприємства;
- ефект;
- ефективність діяльності підприємства;
- критерій ефективності.» [9].



На думку Горлачук В.В. «Теорія ефективності чітко розмежовує поняття ефекту і ефективності, розуміючи під першим результат заходу, а під другим – співвідношення ефекту і витрат, які його викликали. Принциповий взаємозв'язок між вказаними двома поняттями може бути виражений різницею умовного економічного результату та повних капітальних вкладень і, залежно від рівня господарювання, може отримувати: 1) національний рівень; 2) рівень підприємства. Якщо результати економічної діяльності перевищують витрати, то можна говорити про позитивний ефект, у протилежному випадку – про негативний ефект (збиток).» [10]

На нашу думку найбільш повним є визначення ефективності виробництва як категорії, яка характеризує віддачу, результативність виробництва. Вона свідчить не лише про приріст обсягів виробництва, а також про те, якою ціною, якими витратами факторів виробництва досягається цей приріст, тобто свідчить про якість економічного зростання.

На сучасному етапі важливим моментом є проведення аналізу валового доходу в порівняльних цінах, що дозволить одержати реальну уяву про ефективність роботи підприємства організації харчування, знайти резерви збільшення валового доходу за рахунок чинників, що залежать від виробничої та комерційної діяльності підприємства.

Оцінка господарської діяльності підприємств організації харчування здійснюється виходячи з кінцевого фінансового результату — прибутку. Визначення цього показника слід починати з розрахунку прибутку від виробничо-торговельної діяльності, що визначається як різниця між валовими доходами від основної діяльності (сумою реалізованих торговельних надбавок і націнок без податку на добавлену вартість) і витратами виробництва й обігу. Абсолютна сума прибутку недостатньо повно характеризує ефективність роботи підприємств організації харчування, тому її доповнюють показником рентабельності. Для аналізу ефективності роботи, характеристики кінцевого фінансового результату комерційної діяльності у ресторанному господарстві застосовується система показників рентабельності.

Товарооборот ресторанного господарства в Україні на початок 2015 року показаний у таблиці 1.

Таблиця 1

## Товарооборот торгівлі та ресторанного господарства

|                                               | (млрд. грн.) |       |        |        |        |       |
|-----------------------------------------------|--------------|-------|--------|--------|--------|-------|
|                                               | 2005         | 2010  | 2011   | 2012   | 2013   | 2014  |
| Оптовий товарооборот підприємств              | 492,5        | 993,7 | 1107,3 | 1093,3 | 1074,8 | 988,0 |
| Оборот роздрібною торгівлі                    | 174,4        | 541,5 | 685,7  | 812,1  | 888,8  | 901,9 |
| Оборот ресторанного господарства <sup>1</sup> | 7,5          | 17,9  | 21,2   | 23,5   | 24,6   | 21,0  |
| Роздрібний товарооборот підприємств           | 94,3         | 280,9 | 350,1  | 405,1  | 433,1  | 438,3 |

<sup>1</sup> З урахуванням даних суцільного одноразового обстеження та адміністративних даних щодо мережі роздрібною торгівлі та ресторанного господарства, що належить фізичним особам-підприємцям.

Аналіз даних таблиці 1. свідчить про те, що за останні 10 років оборот ресторанного господарства збільшився на 727,5 млрд. грн.[11].

Слід відмітити, що товарооборот ресторанного господарства у міських поселеннях значно більший ніж у сільській місцевості. На початок 2015 року ці показники сягали 101,41 млн. грн. у містах, 741 млн. грн. у селах.

Розвиток і вдосконалення підприємств організації харчування пов'язуються з підвищенням його ефективності. Доход і рентабельність формуються, головним чином, у процесі виробництва та реалізації продукції. Тому для підвищення рентабельності

підприємств організації харчування потрібно організувати систематичне вивчення попиту на кулінарну продукцію, боротися за високу якість продукції, що випускається та культуру обслуговування. Це є запорукою збільшення товарообігу підприємств організації харчування, доходів і рентабельності.

**Висновки.** Одним з заходів України, які направлені на підйом матеріального і культурного рівня населення, є широкий розвиток і подальше покращення громадського харчування. Форми і засоби виробництва харчової продукції і організації індивідуального споживання виникають і розвиваються без відриву від матеріальних умов життя суспільства, а в тісних зв'язках із ними.

В умовах ринкової трансформації необхідність громадського харчування як особливої галузі господарської діяльності збереглася і викликана тим, що харчова промисловість і сільське господарство не завжди можуть виробляти продукти харчування, безпосередньо готові до вживання. Виготовлена сировина або напівфабрикати вимагають додаткового термічного оброблення в умовах домашнього господарства або в умовах уособленого виробництва. Як будь-яке дрібне господарство домашнє приготування їжі є низьковиробничим і для суспільства не вигідним. Економія суспільної праці досягається уособленням виробництва готової продукції. Громадське харчування, виникло як результат громадського розподілу праці, сприяє ощадливому видатку праці і створює умови для прийому їжі поблизу місця роботи, навчання і відпочинку.

Суть проблеми підвищення ефективності підприємств організації харчування полягає в тому, щоб на кожну одиницю ресурсів (витрат) — трудових, матеріальних і фінансових — досягати максимально можливого збільшення обсягу виробництва (доходу, прибутку). Виходячи з цього, єдиним критерієм ефективності підприємства стає зростання продуктивності суспільної (живої та уречевленої) праці.

Будь-яке підприємство прагне до підвищення ефективності діяльності, однак тільки розуміння того, від чого залежить ця ефективність, може привести до позитивних результатів. В економічному змісті під ефективністю розуміється максимально оптимальне використання всіх ресурсів підприємства. Правильно обрана стратегія виробництва і належні обсяги випуску продукції забезпечують бажаний обсяг реалізації і відповідні прибутки. Тому діяльність підприємств організації харчування визначається загальною економічною ситуацією, галузевими пропорціями і платоспроможним попитом населення.

#### Список використаних джерел:

1. Д. В. Волков Організації системи управління персоналом харчових підприємств як центру фінансової відповідальності [Текст] / Д. В. Волков // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2014. № 4 (66). - с. 46-54.
2. Архипов В.В., Русавська В.А. Організація обслуговування в закладах ресторанного господарства. [Текст] / В. Архипов. : Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. - К.: ЦУЛ, 2009. - 342 с.
3. Організація обслуговування у закладах ресторанного господарства: підручник [Текст] / За ред. П'ятницької Н. О. - 2-ге вид. перероб. та допов. - К.: Центр учбової літератури, 2011 - 584 с.
4. Аветисова А. О. Ресторанні мережі: конкурентні переваги, проблеми, перспективи розвитку. [Текст] / Аветисова А. О. // Вісник соціально-економічних досліджень. - 2013. - № 28. - С. 117-123.
5. Антонова В. А. Конкуренція і управління конкурентоспроможністю підприємств ресторанного господарства [Текст] / В. А. Антонова // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. - 2012. - № 1 (21). - С. 54-57
6. Скавронська І. В. Пріоритетні напрямки розвитку ресторанної справи України в контексті світового досвіду [Текст] / І. В. Скавронська // Вісник Чернівецького торговельно- економічного інституту. - 2012. - Вип. 2. - С. 232-244.
7. Яшина О. В. Особливості розвитку ресторанного господарства в Україні [Текст] / О. В. Яшина // Вісник Львівської комерційної академії. - 2013. - № 38. - С. 137-141.
8. Сененко І.А. Сучасні підходи до організації управління готельно-ресторанним бізнесом [Текст] / Сененко І.А. // Економічний простір. - 2015. - №100. - с.171-181.
9. Ковальчук І.В. Економіка підприємства. [Текст] / Ковальчук І.В.: Навч. посіб. - К.: Знання, 2008. - 679 с. - (Вища освіта XXI століття).
10. Горлачук В.В. Економіка підприємства. [Текст] / В.В. Горлачук, І. Г. Яненко. : [навчальний посібник] - Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. - 344 с.
11. Статистичний щорічник України за 2014 рік. - К., 2015 - 586 с., с. 243

*Рецензент д.е.н., професор Міклова В.П.*

УДК 658.14/.17

Поклонська Л.С., аспірант

Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця

Доуртмес П. О., аспірант

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

## **АНАЛІЗ ОСНОВНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

У статті проведено аналіз діяльності промислових та машинобудівних підприємств, а саме: виробництва та реалізації продукції виробничо-технічного призначення, фінансових результатів діяльності промисловості та підприємств машинобудування, рівня рентабельності операційної діяльності та інноваційна активність на промислових підприємствах. Виділено та систематизовано основні перспективи розвитку машинобудування в Україні.

**Ключові слова:** машинобудування, промисловість, фінансові результати діяльності, інноваційна активність, продукція виробничо-технічного призначення.

Poklonska L., Dourtmes P.

## **KEY PERFORMANCE ANALYSIS OF MECHANICAL ENGINEERING INDUSTRY ENTERPRISES**

The activities of industrial and mechanical engineering enterprises have been analyzed in the article, namely: those manufacturing and selling industrial engineering products, the financial performance of the mechanical engineering industry and enterprises, the break-even level of operating activities and innovative activity in the industrial enterprises. The key prospects of the development of mechanical engineering in Ukraine have been pointed out and systemized.

**Keywords:** mechanical engineering, industry, financial performance, innovative activity, industrial engineering products.

Поклонская Л.С., Доуртмес Ф. А.

## **АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

В статье проанализировано деятельность промышленных и машиностроительных предприятий, а именно: производство и реализация продукции производственно-технического назначения, финансовые результаты деятельности промышленности и предприятий машиностроения, уровень рентабельности операционной деятельности и внедрение инноваций на промышленных предприятиях. Выделены и систематизированы основные перспективы развития машиностроения в Украине.

**Ключевые слова:** машиностроение, промышленность, финансовые результаты деятельности, инновационная активность, продукция производственно-технического назначения.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливим науковими та практичними завданнями.** Машинобудівна промисловість займає важливе місце в економіці будь-якої країни, саме тому, що виробляє засоби праці сфері матеріального виробництва, сфері послуг та має вирішальне значення у створенні та оновленні її матеріально-технічної бази. Незважаючи на особливе значення машинобудівної промисловості для економіки країни, існує чимало проблем у цій сфері, які потрібно вирішувати. Однією з найважливіших серед таких проблем виступає проблема виробництва та реалізації продукції виробничо-технічного призначення машинобудівних підприємств.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Дослідження діяльності промислових та машинобудівних підприємств займалися такі

вітчизняні науковці, як: А. Е. Воронкова, Н. В. Тарасова, О. П. Романко, В. В. Стадник, А. Г. Черномазюк, О. Ф. Дембовецький, Т. М. Дудченко, О. М. Чупир, Ю.М. Барташевська, Г. В. Савицька, О.В Любохинець [1-4, 6, 10, 11]. Проте подальшого дослідження потребує аналіз результатів діяльності промислових та машинобудівних підприємств в сучасних економічних умовах, оскільки стан промислової та машинобудівної галузі потребує виявлення проблем та окреслення перспективи її розвитку за результатами аналізу.

**Цілі статті.** Метою статті є аналіз стану та виявлення основних перспектив розвитку промислових та машинобудівних підприємств в умовах сучасної економічної ситуації.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Після розпаду Радянського Союзу машинобудівний комплекс України зазнав тривалої кризи, а також пройшов через усі ринкові експерименти, що проводилися у промисловості. Ця криза була спричинена реформуванням відносин власності та втратою економічних зв'язків, які існували між країнами СРСР і тільки згодом машинобудівна галузь вийшла на шлях адаптації до умов ринкової кон'юнктури й освоєння нових промислових ринків. Розрив єдиного машинобудівного комплексу підприємств призвів до відмови від комплектуючих та силових агрегатів пострадянськими країнами, які виготовлялись підприємствами України, саме тому машинобудівним підприємствам потрібно було переглянути асортимент та обсяги виробництва продукції виробничо-технічного призначення.

Суттєвий розвиток був характерним для підприємств машинобудівної галузі, які виробляли продукцію конкурентоспроможну на зовнішніх ринках, особливо підприємства, що здійснюють первинну обробку металу, тобто створюють продукцію із незначною доданою вартістю.

У 90-х початку 2000 р. почався поступовий розвиток машинобудування в Україні та попри складнощі трансформаційного періоду, машинобудівний комплекс із часом став поступово відновлювати свою діяльність. Обсяги виробництва та реалізації продукції у період з 2001 р. по 2008 рр. збільшилися в 5,7 рази за середньорічного зростання на 12,3% [1].

Машинобудівна галузь в розвинених країнах світу представляє комплекс, який виготовляє продукцію для інших галузей. В економічно розвинених країнах машинобудування займає 30-50% загального обсягу випуску промислової продукції, завдяки чому можливе технічне переоснащення підприємств кожні 8–10 років. Частка машинобудівної продукції у ВВП країн Євросоюзу складає 36–45%, в США – 10%, в Росії – 18%. В Україні частка машинобудівної галузі в промисловості перевищує 15%, а у ВВП складає близько 12% [2].

Провідні країни світу, активно використовують економічні можливості та формують постіндустріальне суспільство, а промисловість в Україні, що відповідає третьому та четвертому технологічному укладам базується переважно на традиційних технологіях, які почали використовувати на ранніх стадіях індустріалізації. Неефективною залишається галузева структура промислового виробництва. Більш як 2/3 загального обсягу промислової продукції припадає на галузі, що виробляють сировину, матеріали та енергетичні ресурси [3].

Найбільш інформативним показником щодо обсягів виробництва є індекс промислового виробництва, який характеризує динаміку промислового виробництва та розраховується як співвідношення величини поточного значення до обсягу виробництва у базовому році. Розрахунок індексу базується на даних про динаміку виробництва за постійним набором товарів-представників та структуру валової доданої

вартості за базисний рік [4]. Динаміку індексів промислової продукції в Україні за 2000-2015 рр. представлено на рис. 1. (відсотків до попереднього року).

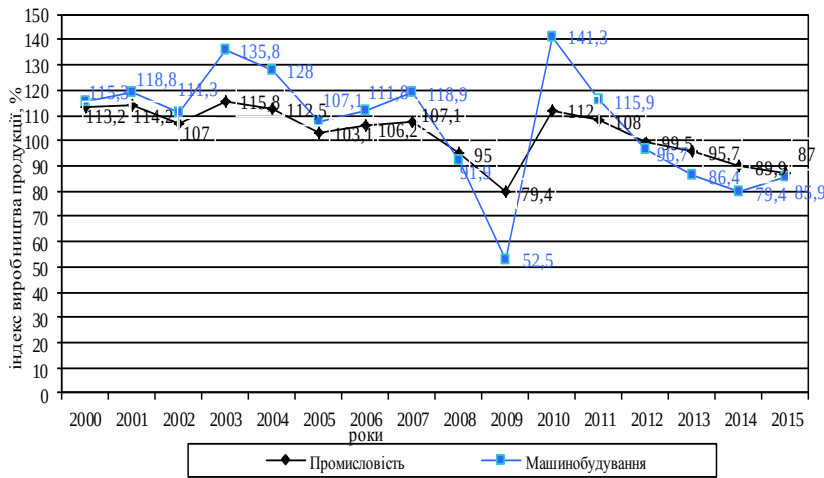


Рис. 1. Індекси виробництва промислової продукції за 2000-2015 рр.

У відповідності з даними, представленими на рис. 1, можна зробити висновок, що високі показники зростання динаміки обсягу виробництва машинобудівних підприємств України у 2000-2007 рр., ймовірно, всього, були досягнуті не завдяки значним якісним змінам у складі їх структурного потенціалу. При сприятливій економічній кон'юнктури 2000-2007 рр., зумовленій загальним економічним зростанням і, як наслідок, підвищеним попитом на засоби виробництва, машинобудування України розвивалась високими темпами, навіть кращими, ніж промисловість в цілому. У 2009 р. показники машинобудування в Україні та промисловості значно погіршились. У порівнянні з попереднім 2008 р. індекс виробництва машинобудівної продукції склав 54,9%, з чого можна зробити висновок, що обсяг виробництва продукції у машинобудуванні зменшився майже вдвічі, у промисловості в цілому індекс погіршився на 15,4% (з 95% до 79,4%). При цьому високі темпи зростання машинобудування практично не вплинули на показники ефективності галузі. Основними причинами погіршення обсягів виробництва можна вважати зниження попиту на промислову та машинобудівну продукцію на внутрішньому ринку, що пов'язано зі скороченням купівельної спроможності споживачів в Україні, відсутністю обігових коштів для розвитку виробництва та зниженням активності світової інвестиційної діяльності [1].

Найкращі показники індексу машинобудівної та промислової продукції були 2010 р. Проте, варто зауважити, що збільшується не кількість в одиницях, а вартісна оцінка, і в цій тенденції відіграє значну роль інфляційні процеси. У порівнянні з попереднім роком індекс машинобудівної продукції збільшився майже у 3 рази, а індекс промислової продукції в цілому покращився з 79,4% до 112%. Це може бути пов'язано з тим, що інші галузі промисловості почали розвиватися та оскільки продукція виробничо-технічного призначення купується іншими підприємствами для подальшого використання у виробництві, саме тому підвищився попит на цю продукцію.

У машинобудуванні у I півріччі 2015 р. спад виробництва продукції проти відповідного півріччя 2014 р. становив 23,9%, у II півріччі 2015 р. – 4,5%. За 2015 р. виробництво продукції скоротилося на 14,6%, у т.ч. виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції – на 29,3%, електричного устаткування – на 10,6%, машин і устаткування загального призначення – на 11,8%, машин і устаткування для



добувної промисловості та будівництва – на 33,7%, для металургії – на 28,4%, інших машин і устаткування загального призначення – на 10,1%, залізничних локомотивів і рухомого складу – на 59,0%. Водночас одержано приріст продукції у виробництві машин і устаткування для сільського та лісового господарства (4,0%), автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів (18,5%) [5,6].

У період з 2011 р. по 2015 р. спостерігається поступове погіршення індексу машинобудівної та промислової продукції. Об'єктивними причинами спаду показників індексу машинобудівної та промислової продукції є зниження економічної та інвестиційної активності на внутрішньому ринку, є зменшення виробництва продукції на експорт та зношеність основних виробничих засобів базових підприємств галузі, що негативно впливає на конкурентоспроможність, якість та собівартість машинобудівної та промислової продукції.

За результатами аналізу обсягу промислового виробництва в Україні за період 2014-2015 рр. спостерігається тенденція до спаду, яка у першій половині 2015 р. поступово змінюється на стагнацію, а у другій половині 2015 р. промислове виробництво в Україні поступово почало зростати [7].

Порівнюючи темпи зростання обсягу промислового виробництва за 2005-2015 рр. в Україні та інших країнах, слід відзначити його відставання [8,9].

Індекс промислового виробництва в Україні і в країнах Східної Європи – Чехія, Угорщина, Польща, Словаччина, Україна, представлено на рис. 2 а. [8,9]. Індекс промислового виробництва в деяких країнах СНД і в скандинавських країнах – Білорусь, Казахстан, Норвегія, Росія, Фінляндія, Швеція, Україна, представлено на рис. 2 б [8,9]. Індекс промислового виробництва в Україні і в деяких високорозвинених країнах – США, Японія, Німеччина, Великобританія, Франція, Італія, Україна, представлено на рис. 2 в [8,9].

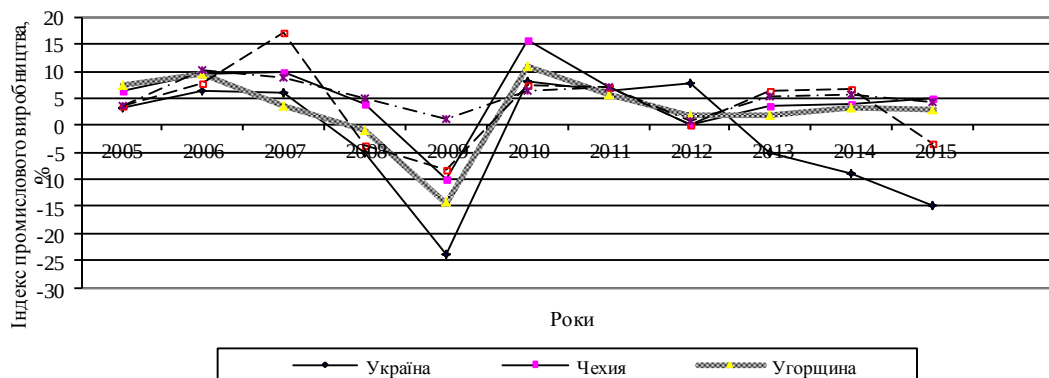


Рис. 2 а Індекс промислового виробництва в Україні і в країнах Східної Європи

За результатами аналізу даних рис. 2.а, рис. 2 б, рис. 2 в щодо індексу промислового виробництва в Україні та інших країнах за 2005-2015 рр., доцільно зробити висновок, що значення цього показника є нестабільним. Значне падіння обсягу виробництва в 2008-2009 рр., яке спостерігалось у всіх аналізованих країнах, є наслідком світової економічної кризи.

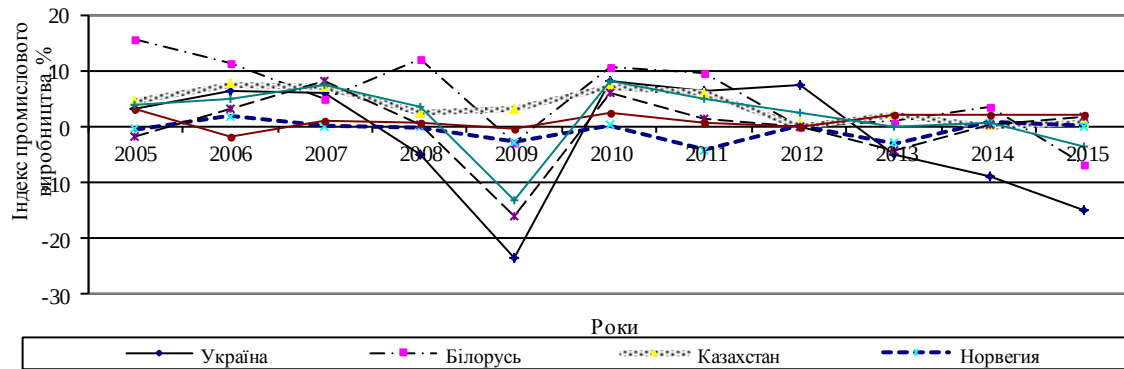


Рис. 2 б Індекс промислового виробництва в деяких країнах СНД і в скандинавських країнах

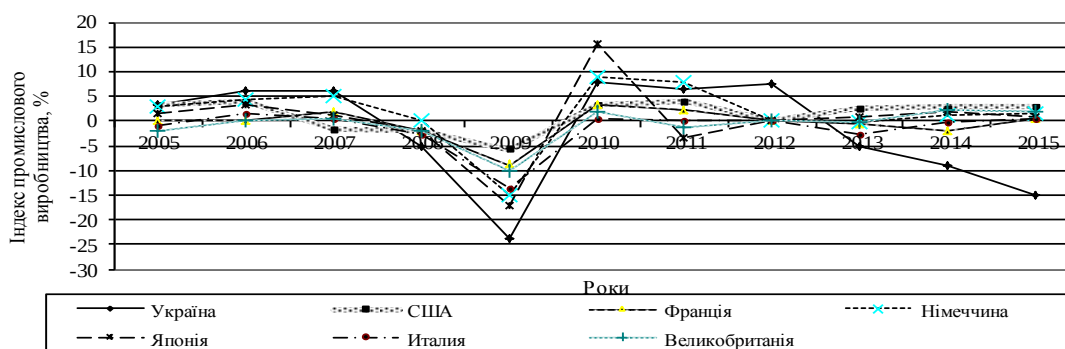


Рис. 2 в Індекс промислового виробництва в Україні і в деяких високорозвинених країнах

Аналіз виробництва промислової та машинобудівної продукції показав її значну негативну динаміку в Україні, проте для рекламних стратегій важливим є не тільки аналіз виробництва продукції, а й її реалізації, тому подальше узагальнення обсягів реалізації продукції дає можливість опосередковано визначитись з активністю рекламної діяльності підприємств.

Аналіз показників виробництва і реалізації продукції має важливе значення. Реалізація продукції є сполучною ланкою між машинобудівним підприємством та споживачем. В умовах ринкової економіки цей показник набуває першочергового значення. Обсяг реалізації продукції визначається або по відвантаженню продукції покупцям, або по оплаті. У табл. 1 представлено обсяг реалізованої промислової та машинобудівної продукції в Україні у 2005-2015 рр. [4].

За результатами аналізу обсягу реалізованої промислової та машинобудівної продукції (табл. 1), доцільно зробити висновок, що у період 2005-2015 рр. динаміка обсягу реалізованої промислової продукції в цілому є позитивною і з кожним роком значення показників збільшуються.

Найкращим роком для машинобудування у цей період був 2015 р. Обсяг реалізованої машинобудівної продукції має незначні покращення значень показників, що свідчить про те, що попит на машинобудівну продукцію цих підприємств з кожним роком зростає.

Таблиця 1

Обсяг реалізованої промислової та машинобудівної продукції в Україні  
у 2005-2015 рр.

| Рік  |                 | Промисловість | Машинобудування, у тому числі: | виробництво комп'ютерів, електрон. та оптичної продукції | виробництво електричного устаткування | виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань | виробництво автотранспортних засобів, причепів |
|------|-----------------|---------------|--------------------------------|----------------------------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| 2005 | млн. грн        | 468562,6      | 59668,1                        | -                                                        | 13530,5                               | 20762,3                                                             | 25375,3                                        |
|      | у % до підсумку | 100           | 12,7                           | -                                                        | 2,9                                   | 4,4                                                                 | 5,4                                            |
| 2006 | млн. грн        | 551729,0      | 68730,6                        | -                                                        | 15510,3                               | 22423,2                                                             | 30797,1                                        |
|      | у % до підсумку | 100           | 12,5                           | -                                                        | 2,8                                   | 4,1                                                                 | 5,6                                            |
| 2007 | млн. грн        | 717076,7      | 98339,9                        | -                                                        | 21216,5                               | 30100,4                                                             | 47023,0                                        |
|      | у % до підсумку | 100           | 13,7                           | -                                                        | 3,0                                   | 4,2                                                                 | 6,5                                            |
| 2008 | млн. грн        | 917035,5      | 121780,4                       | -                                                        | 25580,5                               | 37271,5                                                             | 58928,4                                        |
|      | у % до підсумку | 100           | 13,3                           | -                                                        | 2,8                                   | 4,1                                                                 | 6,4                                            |
| 2009 | млн. грн        | 806550,6      | 85833,0                        | -                                                        | 24504,7                               | 34245,7                                                             | 27082,6                                        |
|      | у % до підсумку | 100           | 10,6                           | -                                                        | 3,0                                   | 4,2                                                                 | 3,4                                            |
| 2010 | млн. грн        | 1043110,8     | 97056,9                        | 6691,45                                                  | 15755,2                               | 30608,7                                                             | 44001,6                                        |
|      | у % до підсумку | 100           | 9,3                            | 0,7                                                      | 1,5                                   | 2,9                                                                 | 4,2                                            |
| 2011 | млн. грн        | 1305308,0     | 130847,9                       | 11529,0                                                  | 16715,6                               | 37622,8                                                             | 64980,5                                        |
|      | у % до підсумку | 100           | 10,1                           | 0,9                                                      | 1,3                                   | 2,9                                                                 | 5,0                                            |
| 2012 | млн. грн        | 1367925,5     | 140539,3                       | 7876,8                                                   | 22141,3                               | 37567,8                                                             | 72953,4                                        |
|      | у % до підсумку | 100           | 10,3                           | 0,6                                                      | 1,6                                   | 2,8                                                                 | 5,3                                            |
| 2013 | млн. грн        | 1322408,4     | 113926,6                       | 7508,7                                                   | 21832,4                               | 34782,4                                                             | 49803,1                                        |
|      | у % до підсумку | 100           | 8,6                            | 0,6                                                      | 1,6                                   | 2,6                                                                 | 3,8                                            |
| 2014 | млн. грн        | 1428839,1     | 101924,7                       | 8133,4                                                   | 21005,7                               | 33524,8                                                             | 39260,8                                        |
|      | у % до підсумку | 100           | 7,2                            | 0,6                                                      | 1,5                                   | 2,3                                                                 | 2,8                                            |
| 2015 | млн. грн        | 1500518,4     | 103599,7                       | 7051,1                                                   | 21401,5                               | 37405,7                                                             | 13150,7                                        |
|      | у % до підсумку | 100           | 6,9                            | 0,5                                                      | 1,4                                   | 2,5                                                                 | 0,9                                            |

Для промислових підприємств взаємозалежними показниками є обсяг виробництва й обсяг реалізації продукції. В умовах обмежених виробничих можливостей і необмеженого попиту важливим стає обсяг виробництва продукції. В міру насичення промислового ринку і посилення конкуренції не виробництво визначає обсяг продажів, а навпаки, можливий обсяг продажів є основою розробки виробничої програми. Підприємство має виробляти тільки ту продукцію і в такому обсязі, яку воно може реально реалізувати [10].

Темпи зростання обсягу виробництва і реалізації продукції, поліпшення її якості безпосередньо впливають на обсяг витрат, на прибуток і рентабельність підприємства. Джерелами інформації для аналізу виробництва і реалізації продукції є: планові дані: план підприємства, план відвантаження і реалізації продукції, оперативні плани-графіки; дані статистичної звітності; дані первинного й аналітичного бухгалтерського обліку: акти або відомості приймання продукції, накладні на здавання готової продукції на склад, приймально-здавальні накладні, рахунки-фактура, товарно-транспортні накладні.

Однією з можливих причин нестабільної динаміки об'єму реалізації машинобудівної та промислової продукції є недостатня увага керівників машинобудівних підприємств до питань, пов'язаних із структурою фінансування закупівельної діяльності, що впливає на здатність підприємств оперативно реагувати на потреби ринку і, відповідно, функціонувати в прибутковому режимі [3]. Підтвердити це припущення можна за допомогою аналізу фінансових результатів діяльності підприємств машинобудування за 2005-2015 рр. (табл. 2) [4].

Таблиця 2

Фінансові результати діяльності промисловості загалом та підприємств машинобудування за 2005-2015 рр.

| Рік  |                 | Фін.<br>результат<br>(сальдо) | Підприємства, які<br>одержали прибуток        |                         | Підприємства, які<br>одержали збиток              |                             |
|------|-----------------|-------------------------------|-----------------------------------------------|-------------------------|---------------------------------------------------|-----------------------------|
|      |                 |                               | у % до заг.ї<br>кількості<br>підпри-<br>ємств | фінансовий<br>результат | у % до<br>заг. кілько-<br>сті<br>підпри-<br>ємств | фінансови<br>й<br>результат |
| 2005 | Промисловість   | 28264,3                       | 63,5                                          | 37152,6                 | 36,5                                              | 8888,3                      |
|      | Машинобудування | 2238,5                        | 66,7                                          | 3581,8                  | 33,3                                              | 1343,3                      |
| 2006 | Промисловість   | 34699,6                       | 65,3                                          | 45903,0                 | 34,7                                              | 11203,4                     |
|      | Машинобудування | 1916,9                        | 66,7                                          | 3895,1                  | 33,3                                              | 1978,2                      |
| 2007 | Промисловість   | 43700,9                       | 66,6                                          | 56956,9                 | 33,4                                              | 13256                       |
|      | Машинобудування | 5127,5                        | 69,2                                          | 7137,4                  | 30,8                                              | 2009,9                      |
| 2008 | Промисловість   | 20243,2                       | 61,1                                          | 70812,5                 | 38,9                                              | 50569,3                     |
|      | Машинобудування | 704,6                         | 63,9                                          | 7412,0                  | 36,1                                              | 6707,4                      |
| 2009 | Промисловість   | -3948,1                       | 54,1                                          | 39611,7                 | 45,9                                              | 43559,8                     |
|      | Машинобудування | 2547,3                        | 56,9                                          | 7893,1                  | 43,1                                              | 5345,8                      |
| 2010 | Промисловість   | 26530,5                       | 58,2                                          | 61629,1                 | 41,8                                              | 35098,6                     |
|      | Машинобудування | 5531,0                        | 63,6                                          | 8596,6                  | 36,4                                              | 3065,6                      |
| 2011 | Промисловість   | 63260,9                       | 62,1                                          | 111105,1                | 37,9                                              | 47844,2                     |
|      | Машинобудування | 14396,4                       | 67,2                                          | 17976,8                 | 32,8                                              | 3580,4                      |
| 2012 | Промисловість   | 18712,8                       | 56,3                                          | 63415,0                 | 43,7                                              | 44702,2                     |
|      | Машинобудування | 9249,6                        | 61,9                                          | 11133,2                 | 38,1                                              | 1883,6                      |
| 2013 | Промисловість   | 11312,8                       | 56,9                                          | 58768,0                 | 43,1                                              | 47455,2                     |
|      | Машинобудування | 4250,5                        | 63,2                                          | 6556,8                  | 36,8                                              | 2306,3                      |
| 2014 | Промисловість   | -79724,0                      | 54,0                                          | 60623,3                 | 46,0                                              | 140347,3                    |
|      | Машинобудування | -10340,4                      | 60,6                                          | 7465,3                  | 39,4                                              | 17805,7                     |
| 2015 | Промисловість   | -84887,5                      | 60,6                                          | 83072,0                 | 39,4                                              | 167959,5                    |
|      | Машинобудування | -7441,7                       | 66,1                                          | 11540,1                 | 33,9                                              | 18981,8                     |

За результатами дослідження фінансових результатів діяльності промисловості загалом та підприємств машинобудування за зокрема (табл. 2) доцільно зробити висновок, що найбільш успішною діяльністю промисловості та машинобудівних підприємств України була у 2011 р., коли загальний фінансовий результат склав 63260,9 млрд. грн. та 14396,4 млрд. грн. відповідно. У машинобудівних підприємств за 2011 р. фінансові результати були кращими, ніж у промисловості загалом, оскільки кількість збиткових підприємств досягла лише 32,8%. У попередній період з 2005-2010 р. найкращий результат був досягнутий у 2007 р. у промисловості 4700,9 млрд. грн та у машинобудуванні – 5127,5 млрд. грн. Основною причиною збільшення кількості збиткових промислових та машинобудівних підприємств в Україні стало різке зниження обсягів реалізації їх продукції [11].

Рентабельність є вагомим показником як використання фінансових ресурсів, так й оцінювання ефективності діяльності промислових та машинобудівних підприємств [12]. Доцільно проаналізувати рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності великих та середніх промислових та машинобудівних підприємств України (рис. 3) [4].

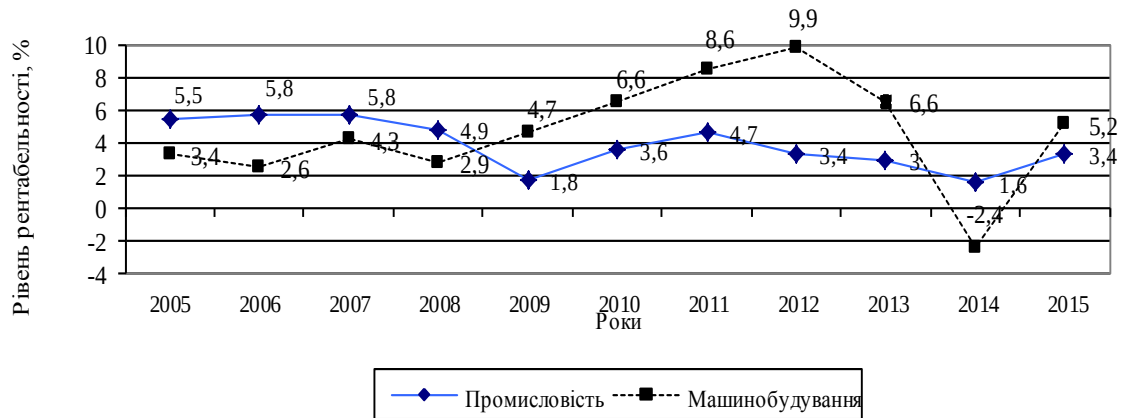


Рис. 3. Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності великих та середніх промислових та машинобудівних підприємств України, %

За рівнем рентабельності (збитковості) операційної діяльності великих та середніх промислових та машинобудівних підприємств України (рис. 3), можна сказати, що в 2005-2007 рр. цей показник був стабільним, з 2008 р. його значення різко знижується, в цілому ж динаміка промислових підприємств за цей період була негативною. Щодо машинобудування, у період 2009 – 2012 рр. показник рентабельності стабільно зростав, а потім стрімко падав, це може бути пов'язано з нестабільною фінансово-економічною ситуацією та воєнними подіями на сході України, саме тому що значна кількість машинобудівних підприємств, знаходяться саме на сході [13].

Проведений аналіз показників діяльності промислових та машинобудівних підприємств дає змогу стверджувати, про їх недостатню інноваційну активність. Саме тому доцільним є здійснення аналізу інноваційної діяльності та визначити її стану. Інноваційну активність промислових підприємств України в 2005-2014 рр. представлено на рис. 4. [14].

Дослідження інноваційної активності промислових підприємств України (рис. 4) дає змогу зробити висновок, що у 2006 р. (11,2%) порівняно з 2005 р. (11,9%) відбувся спад інноваційної активності, що змінюється підвищенням на 14,2% у 2007 р.. Після цього відбувається поступове зниження інноваційної активності до 2009 р. (12,8%). У період з 2010-2012 рр. питома вага промислових підприємств, що займалися інноваціями поступово збільшується з 13,8% до 17,4 %, що є найвищим показником з аналізованого періоду. Далі активність промислових підприємств поступово знижувалась у 2013 р. становила 16,8%. У 2014р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 16,1%, або 1609 підприємств обстежених промислових підприємств.



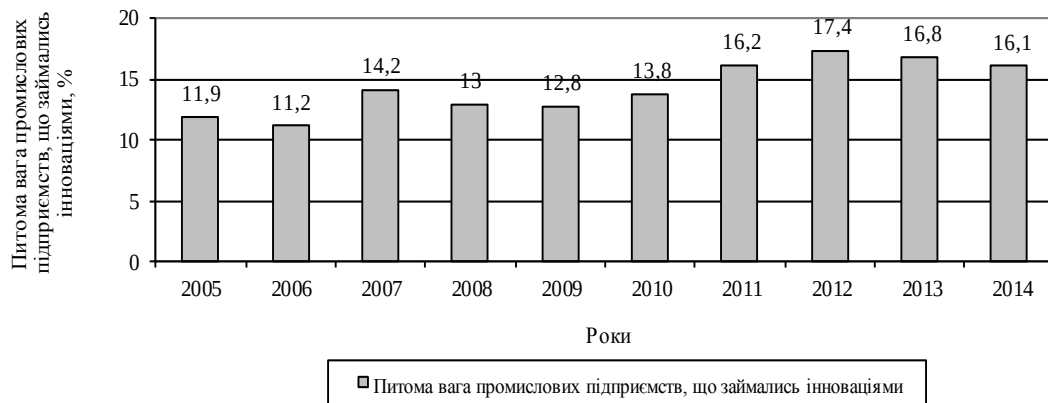


Рис. 4. Інноваційна активність промислових підприємств України в 2005-2014 рр.

Промислові підприємства України у 2014 р. для здійснення інновацій витратили 7,7 млрд. грн., з яких на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення спрямовувалось – 66,5%, на здійснення науково-дослідних розробок (далі – НДР) власними силами – 15,9%, на придбання результатів НДР у інших підприємств (організацій) – 6,9%, на придбання інших зовнішніх знань (нових технологій) – 0,6%, на навчання та підготовку персоналу для розробки та запровадження нових або значно вдосконалених продуктів та процесів, діяльність щодо ринкового запровадження інновацій та інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій (інші витрати) – 10,1% [14].

У 2015 р. Україна за Глобальним інноваційним індексом [15] серед 141 країни зайняла 64 місце з індексом 36,45. У 2014 р. – 63 місце з 144 країн, у 2013 р. – 71 місце з 144 країн, у 2012 р. – 73 місце з 144 країн, у 2011 р. – 82 місце з 142 країн, у 2010 р. – 89 місце з 139 країн, у 2009 р. – 82 місце з 133 країн, у 2008 р. – 72 місце з 134 країн. Глобальний інноваційний індекс являє собою оцінку інноваційної діяльності 141 країн на основі 79 показників. Дослідження Глобального інноваційного індексу проводиться з 2007 р. та на даний момент розкриває найбільш повний комплекс показників інноваційного розвитку в різних країнах світу [16].

Проведене дослідження основних показників діяльності машинобудівної галузі, динаміки її росту та чинників зменшення обсягів виробництва, дають змогу виділити та систематизувати основні перспективи розвитку машинобудування в Україні [1, 2, 3, 17, 18]:

- приведення структури ресурсного потенціалу машинобудівних підприємств до відповідності з сучасними вимогами;
- покращення матеріально-технічного та інформаційного забезпечення;
- підвищення інноваційної активності промисловості взагалі та машинобудівних підприємств;
- підвищення інвестиційної привабливості;
- покращення рівня механізації й автоматизації всіх стадій виробничого процесу;
- впровадження інноваційної машинобудівної продукції;
- покращення рівня якості та конкурентоспроможності продукції;
- повна реконструкція та автоматизація деяких машинобудівних підприємств;
- пошук нових інвестицій для пріоритетних галузей машинобудівного комплексу.

Проведене дослідження свідчить про те, що існують позитивні тенденції активізації інноваційної діяльності промислових підприємств та її реструктуризацію щодо предметної області.

**Висновки.** За результатами проведеного дослідження доцільно зробити висновок, щодо діяльності промислових та машинобудівних підприємств, динаміка індексу виробництва продукції виробничо-технічного призначення за 2000-2015 рр є негативною. Основними причинами погіршення обсягів виробництва можна вважати зниження попиту на промислову та машинобудівну продукцію на внутрішньому ринку, пов'язане зі скороченням купівельної спроможності споживачів в Україні, відсутність обігових коштів для розвитку виробництва та зниження світової інвестиційної діяльності. Варто зазначити, що промислові підприємства, що впроваджують інновації мають більш високі показники об'єму виробництва і реалізації продукції.

Подальший розвиток машинобудування України потребує впровадження інноваційних технологій, технічного переоснащення підприємств, фінансових інвестицій з боку держави та спонсорів, тим самим підвищиться конкурентоспроможність промислової та машинобудівної продукції на ринках збуту.

#### Список використаних джерел:

1. Чупир О. М. Тенденції розвитку машинобудівного комплексу України: сучасний стан і перспективи / О. М. Чупир // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 43. – С. 31-38.
2. Барташевська Ю.М. Розвиток машинобудування України: стан, проблеми, перспективи [Текст] / Ю.М. Барташевська // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – №1. – С. 19-25.
3. Черномазюк А. Г. Стан і перспективи наукових досліджень, виконаних у НАН України в галузі сенсорних систем та технологій / А. Г. Черномазюк, В. В. Стадник, О. Ф. Дембовецький, Т. М. Дудченко // Проблеми науки. – 2008. – № 8. – С. 2-8.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.org.ua>.
5. Про соціально-економічне становище України у 20015 році. – К. : Державна служба статистики України, 2016 – 72 с.
6. Кулицький С. П. Про перспективи розвитку української економіки у 2016 р. / С. П. Кулицький // Резонанс. – 2016. – № 3. – С. 3-17.
7. Промисловість у лютому 2016 року / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=1b4b0b23-fb5a-471c-81f9-50698021e0fa&title=PromislovistUListopadi2015-Roku>
8. Основные макроэкономические показатели стран мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.erreport.ru/stat.php?razdel=country&count=belarus&table=ipezia>
9. CIA World Factbook [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cia.gov>
10. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства – 3 вид., випр. і доп. / Г.В. Савицька – К. : Знання, 2007. – 668 с.
11. Любохинець О.В. Тенденції розвитку машинобудівного комплексу України / О.В. Любохинець // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: зб. наук. праць – Івано-Франківськ, 2013. – Вип. 9(2). – С. 131-137.
12. Мандзіновська Х. О. Комплексний підхід до аналізу та оцінки фінансово-економічної діяльності підприємств машинобудування / Х. О. Мандзіновська. // Бізнес Інформ. – 2015. – № 2. – С. 156-161
13. Иванова Т. В. Аналіз передумов проведення реструктуризації машинобудівних підприємств [Електронний ресурс] / Т. В. Иванова // Эффективная экономика. – 2012. – № 9. – Режим доступу до статті : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1384>.
14. Наукова та інноваційна діяльність в Україні [Електронний ресурс]: за даними Державної служби статистики України – Режим доступу: [https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/publnauka\\_u.htm](https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm)
15. The Global Innovation Index 2015. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: [www.globalinnovationindex.org](http://www.globalinnovationindex.org)
16. Глобальный инновационный индекс 2015 г. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: [http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2015/article\\_0010.html](http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2015/article_0010.html)
17. Промислова власність у цифрах: Показники діяльності Державної служби інтелектуальної власності України та Державного підприємства «Український інститут інтелектуальної власності» за 2015 р. – К., 2016. – 48 с.
18. Дем'янчук Г.В. Об'єкти промислової власності в процесі комерціалізації інновацій / Г.В. Дем'янчук // Наука та інновації. – 2014. – Т. 10. – № 5. – С. 51–57.
19. Троц І.В. Сучасний стан діяльності та перспективи розвитку підприємств машинобудування України / І.В. Троц. // Економічні науки. Серія “Економіка та менеджмент”: зб. наук. праць Луцький національний технічний університет.– Ч. 2. – Луцьк, 2012. – Вип. 9 (34). – С. 523-529.
20. Черномазюк А.Г. Сучасні тенденції розвитку вітчизняного машинобудування та його ресурсні детермінанти / А.Г. Черномазюк, В.В. Стадник // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – №2 (6). – С.91-99.

*Рецензент д.е.н., професор Ястремська О.М.*

УДК 338.4

Потапюк І.П., к.е.н., доцент

Денісов В., Репало К.В., Шатравка А.А.

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті підлягають розгляду питання щодо теоретичного обґрунтування маркетингової діяльності підприємств, яка базується на основі комплексу маркетингу. Виокремлені та проаналізовані основні складові комплексу маркетингу (товар, ціна, канали, просування), за допомогою яких підприємство впливає на ринок.

**Ключові слова:** маркетинг, маркетингова діяльність, управління маркетинговою діяльністю підприємств, комплекс маркетингу.

I. Potapiuk, V. Denisov, K. Repalo, A. Shatravka

## THEORETICAL FOUNDATIONS OF MARKETING ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

In this article are subject to review questions about the theoretical foundation of marketing activity of the enterprises, which is based on the marketing mix. Identify and analyze the main components of the marketing mix (product, price, channel, promotion), by which the company impact on the market.

**Keywords:** marketing, marketing activity, management of marketing activity of the enterprises, marketing mix.

Потапюк І.П., Денісов В., Репало К.В., Шатравка А.А.

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье подлежат рассмотрению вопросы теоретического обоснования маркетинговой деятельности предприятий, которая базируется на основе комплекса маркетинга. Выделены и проанализированы основные составляющие комплекса маркетинга (товар, цена, каналы, продвижение), с помощью которых предприятие влияет на рынок.

**Ключевые слова:** маркетинг, маркетинговая деятельность, управление маркетинговой деятельностью предприятий, комплекс маркетинга.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Адаптація до динамічних змін ринку і вибір оптимальної стратегії розвитку на основі результатів маркетингової діяльності стають сьогодні центральною проблемою для вітчизняних підприємств. Серед факторів, що зумовлюють необхідність удосконалення маркетингової практики, вирішального значення набувають витрати на управління потоками маркетингової інформації, час для реалізації маркетингових можливостей і протистояння загрозам, знання про технології, ринки, їх застосування та оновлення для забезпечення конкурентоспроможності.

Також важливого значення для підвищення конкурентоспроможності та досягнення комерційного успіху вітчизняних підприємств набуває розробка та реалізація ефективного комплексу маркетингових комунікацій.

Проблема використання маркетингового інструментарію в діяльності вітчизняних підприємств в цілому й системи маркетингових комунікацій зокрема набула протягом останніх років в Україні значного поширення. Зросла кількість та якість теоретичних досліджень та практичних рекомендацій щодо впровадження маркетингової діяльності та використання маркетингових комунікацій.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** У сучасній економічній літературі значна увага приділяється управлінню маркетинговою діяльністю. Фундаментальною основою означеного дослідження є наукові доробки І. Ансоффа, В. Гееця, В. Герасимчук, Ф. Вірсема, Л. Койка, Ф. Котлера, Ж. Ламбена, О. Степанової, О. Панкрухіна, І. Решетнікової, В. Сліпенського, В. Белявцева, Л. Балабанової, В. Куценко, Д. Райко та ін. Сформульовані в працях цих дослідників наукові концепції, положення, висновки і рекомендації посідають важливе місце в сучасній теорії управління маркетинговою діяльністю й дозволяють якомога глибше усвідомити важливість і складність вирішення згаданих проблем. Однак аналіз сучасних наукових джерел показує, що недостатньо розробленими залишаються особливості управління маркетинговою діяльністю підприємств.

**Цілі статті.** Мета статті полягає у теоретичному обґрунтуванні основ маркетингової діяльності та доцільності застосування комплексу маркетингу на вітчизняних підприємствах.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Маркетинг є однією із найбільш важко керованих сфер діяльності підприємства. Підвищення вимог до управління маркетинговою діяльністю мотивує підприємства до перегляду методів оцінки її ефективності. Розуміння того, з чого складається маркетингова діяльність, які процеси всередині підприємства впливають на її ефективність, стає основою для точного, скоординованого руху щодо поставлених цілей.

На сучасному етапі економічного розвитку, який характеризується нестабільністю бізнес-середовища, посиленням конкуренції на внутрішніх і зовнішніх ринках у зв'язку зі вступом України до Світової організації торгівлі, забезпечення стійкого функціонування вітчизняних підприємств вимагає активізації їх маркетингової діяльності.

З огляду на це створення конкурентних переваг є метою маркетингового управління підприємством, визначальним чинником підвищення його конкурентоспроможності. Для цього вітчизняним підприємствам як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках необхідні ефективні інструменти маркетингового управління, що використовуються у процесі формування науково обґрунтованої стратегії досягнення конкурентних переваг. Її розробка з урахуванням специфіки діяльності та чинників забезпечення конкурентних переваг на підприємствах викликає потребу в системному обґрунтуванні вибору і визначенні механізму формування [4].

Формування та реалізація маркетингових заходів зумовлені специфікою ринку, на якому працює підприємство. Враховуючи специфіку діяльності підприємств, зазначимо, що більшість із них не впорядковують маркетингову діяльність, а основні зусилля спрямовують на виробничо-збутову діяльність. На підприємствах в більшості випадків відсутня маркетингова служба, функції маркетингу виконують працівники відділу збуту. Також існують підприємства, в яких маркетингова служба є централізованою та територіально розформованою, а на підприємство вона надсилає конкретні вказівки щодо їхньої роботи. Чимало підприємств не вважають за потрібне створення маркетингових служб. Тому для проведення ефективної діяльності таким підприємствам слід зосередити свою увагу на маркетингове управління [1].

Комплекс маркетингових засобів, за допомогою яких підприємство впливає на ринок, одержав назву «маркетинг-мікс». Використання одиничних маркетингових інструментів не є ефективним порівняно із застосуванням їх комплексу. Перелік елементів може бути вузьким і широким залежно від того, наскільки детально є класифікація маркетингових процедур, що застосовуються маркетингологами [5].

У зарубіжній теорії та практиці саме комплексу маркетингу, так званому marketing-mix (об'єднує наступні чотири складові («4Р»)), приділяється особлива увага [3]:

- produkt – товар, тобто набір «виробів і послуг» відповідного рівня якості, який фірма пропонує цільовому ринку. Якість товару можна змінювати. Імідж можна також змінити шляхом варіацій в галузі реклами та організації збуту. Подання про товар і про те, як він сприймається, можна змінювати за допомогою використання різної упаковки.

- price – ціна, грошова сума, яку споживачі сплачують для отримання товару. Ціну можна змінювати як з метою стимулювання, так і зниження попиту, що чітко проявляється в дії механізму ціни.

- place – канали (методи) розповсюдження, тобто організація структури руху товару, завдяки якій він стає більш доступним для потенційних покупців. Доступність товару можна змінювати шляхом більш-менш широкого розміщення товару або шляхом зміни використовуваних каналів розподілу.

- promotion – просування (стимулювання) – це можлива діяльність підприємства щодо впровадження свого товару на цільовий ринок, розповсюдження відомостей про його якість й переконання цільових споживачів купувати його. Кількість і місцезнаходження торгових представників можна змінювати. Витрати на рекламу можна зменшувати, зміст реклами також можна змінювати.

Товар є ключовим елементом комплексу маркетингу, що впливає на комерційний успіх діяльності підприємства. Ринок товарів постійно швидко змінюється внаслідок впливу чинників стрімкого удосконалення технологій, зростання конкуренції, змін уподобань споживачів та життєвого циклу товару. Підприємство, що прагне зберегти та захистити власні конкурентні позиції на ринку, має не тільки закріпитися на ринку й розширити свій вплив на нові ніші без зменшення поточної частки ринку, а й зацікавити споживача певними товарними новинками. Наполегливе вдосконалення інших елементів маркетингу-мікс – цінових стратегій, логістичної діяльності щодо розповсюдження продукту, просування товару на ринку, за відсутності ефективно розробленого щодо споживання та виробництва товару як головного елемента комплексу маркетингу, не досягнуть основної мети. Якщо товар не відповідає запитам споживачів, чи не є конкурентоспроможним на ринку за своїми споживчими властивостями по відношенню до товарів конкурентів, то досягнення успіху стає досить проблематичним.

Другою складовою комплексу маркетингу є ціна. Ціна, з позицій маркетингу, це гроші або інша компенсація, яку пропонують за право власності або користування товаром. Ціни і властивості товару для споживача залучають різні сегменти ринку; за допомогою цін забезпечується загальне, економічне і психологічне сприйняття товару потенційним споживачем, визначаються конкурентні переваги товару.

Цінова політика як складова комплексу маркетингу розробляється із урахуванням цілей компанії, зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на ціноутворення, характер попиту, витрати виробництва, розподіл та реалізацію товару і реальну вартість товару, політику конкурентів. Розробка цінової політики включає встановлення вихідної ціни на товар і своєчасну зміну цін за допомогою приведення їх відповідно до мінливих ринкових умов, можливостей компанії, її стратегічних цілей і завдань.

Головними завданнями процесу маркетингового ціноутворення є [7]:

- забезпечення позитивного балансу від комерційної діяльності підприємства;
- збалансування величини попиту та пропозиції товарів або послуг на ринку.

Формування ціни тісно пов'язане з усіма складовими комплексу маркетингу, передусім із самим товаром, його характеристиками, упаковкою, наявною системою розподілу, персональним продажем товару та витратами на його просування, тобто комунікаційною політикою підприємства.



Збут – це ключова ланка маркетингу і всієї діяльності підприємства по створенню, виробництву і доведенню товару до споживача, основним завданням якого є повернення вкладених у виробництво товарів коштів та отримання прибутку, шляхом обміну [6].

Таким чином, одним із ключових питань доведення продукту до споживача є вибір для різних видів продукту типу каналу розподілу або каналу маркетингу. Канал розподілу – це ряд організацій або окремих осіб, які задіяні в процесі забезпечення доступу продукції для використання або споживання індивідуальними споживачами або окремими організаціями; це шлях, по якому товари рухаються від виробника до споживача.

Ефективність каналів збуту багато в чому залежить від взаємодії з посередниками, що можна називати основою управління збутом. Важливий момент філософії взаємодії учасників каналу збуту – розуміння продавцем товарів та послуг очікувань покупців.

Що стосується четвертої складової комплексу маркетингу – просування, то варто зазначити, що ефективне функціонування підприємств у ринкових умовах неможливо без такого важеля керування попитом, як просування товару, під яким розуміється сукупність дій щодо здійснення комунікації із цільовою аудиторією для спонукання їх до покупки, що сприяють реалізації товару на ринку.

Механізм просування товару на ринку передбачає використання цілого комплексу різних інструментів. Разом узяті вони формують так званий комплекс *promotion-mix*, що включає рекламу, стимулювання збуту, прямий маркетинг, особистий продаж PR та *publicity* тощо.

Ефективне просування засноване на дослідженнях і пов'язане з ретельною постановкою цілей, правильною організацією й плануванням комунікаційних кампаній, основними етапами яких є розробка креативної стратегії й оптимізація структури витрат на просування товару.

**Висновки.** Таким чином, проведене дослідження дозволило зробити висновок про те, що з урахуванням точки зору американського вченого Я. Гордона відносно того, що майбутнє належить маркетингу партнерських відносин [2], можна стверджувати, що підприємства в своїй діяльності, безсумнівно, повинні дотримуватись концепції розширення і зміцнення взаємин з клієнтами – концепції маркетингу. При використанні концепції маркетингу взаємовідносин готель направляє свою маркетингову діяльність на встановлення довгострокових, індивідуальних відносин з реальними та потенційними клієнтами. Класичними складовими комплексу маркетингу є товар, ціна, канали (методи) розповсюдження, просування. Усі перелічені елементи мають свої особливості і діють у певній підсистемі.

#### Список використаних джерел:

1. Герасимьяк Н.В. Проблеми формування та реалізації комплексу засобів маркетингу підприємства борошномельно-круп'яної галузі України та шляхи їх вирішення / Н.В. Герасимьяк, І.М. Панасюк // Вісник НТУ «ХПІ». Серія : Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Харків : НТУ «ХПІ», 2013. – № 53 (1026). – С. 25-30.
2. Дей Д. Стратегический маркетинг / Д. Дей – М.; Изд - во ЭКСМО – Пресс, 2002. – 640 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга: [9-е издание; пер. с англ.] / Ф. Котлер. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2003. – 1200 с.
4. Ніколаєва А.М. Формування стратегії досягнення конкурентних переваг підприємств м'ясної промисловості : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / А.М. Ніколаєва. – Тернопіль, 2008. – 24 с.
5. Потапюк І.П. Особливості застосування комплексу маркетингу на підприємствах сфери фізичної культури і спорту / І.П. Потапюк // «Економічний часопис – XXI». – № 11-12. – Київ, 2011. – С. 58-60.
6. Управління маркетингом: [навчальний посібник] / За ред. Данько Т.П. – М.: Инфра-М. – 2004. – 215 с.
7. Фатхудинов Р.А. Стратегический маркетинг : [учебник] / Р.А. Фатхудинов. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-синтез», 2000. – 640 с.

*Рецензент д.е.н., доцент Черниш І.В.*

УДК 332.13

Пушкарчук І.М., к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва

Жуковська О.Р., магістрант

Луцький національний технічний університет

## **КАПІТАЛІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ: СВІТОВА ПРАКТИКА ТА РЕАЛІЇ УКРАЇНИ**

У статті розглянуто світову та вітчизняну практику капіталізації підприємств. Наведено найбільші компанії світу за ринковою капіталізацією. Визначено найпотужніші українські ліквідні публічні компанії за рівнем капіталізації на іноземних фондових площадках. Встановлено основні проблеми низької капіталізації українських підприємств і причини її зниження у 2013-2015 роках. Визначено стратегічні орієнтири підвищення капіталізації вітчизняних підприємств.

**Ключові слова:** капіталізація підприємства, ринкова капіталізація, вартість підприємства, фондова біржа, економічний розвиток підприємства.

Pushkarchuk I., Zhukovska O.

## **THE CAPITALIZATION OF COMPANIES: WORLD PRACTICE AND REALITIES OF UKRAINE**

The global and national practice of capitalization of the companies are examined in the article. The companies with the highest level of market capitalization in the world are identified. The most powerful Ukrainian liquid public companies by capitalization on foreign stock platforms are determined. The basic problem of low level of capitalization of Ukrainian enterprises and the reasons for its reduction in 2013-2015 are defined. The strategic benchmarks in increasing the capitalization of the national enterprises are grounded.

**Keywords:** capitalization of the company, market capitalization, enterprise value, stock exchange, экономическое развитие предприятия.

Пушкарчук И.Н., Жуковская О.Р.

## **КАПИТАЛИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ: МИРОВАЯ ПРАКТИКА И РЕАЛИИ УКРАИНЫ**

В статье рассмотрены мировая и отечественную практика капитализации предприятий. Приведены крупнейшие компании мира по рыночной капитализации. Определены самые мощные украинские ликвидные публичные компании по уровню капитализации на иностранных фондовых площадках. Установлены основные проблемы низкой капитализации украинских предприятий и причины ее снижения в 2013-2015 годах. Определены стратегические ориентиры повышения капитализации отечественных предприятий.

**Ключевые слова:** капитализация предприятия, рыночная капитализация, стоимость предприятия, фондовая биржа, экономическое развитие предприятия.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Конкурентоспроможність будь-якої країни, добробут і якість життя її населення, темпи розвитку національної економіки визначаються за масштабами та економічним розвитком підприємств. Інтегральним показником, що визначає потужність підприємства, виступає рівень його капіталізації. Саме капіталізація суб'єктів господарювання є фундаментальною основою вирішення таких важливих практичних проблем розвитку економіки, як інноваційна модернізація підприємства, входження національних суб'єктів господарювання в світову економіку у відповідності з міжнародними критеріями ефективності та відтворення національного багатства.

Значення капіталізації підприємств зростає в умовах глобалізації економіки,

відкритості ринку, широкомасштабних змін в виробничій та інституціональній структурі, фінансовій структурі світової економіки, суттєво впливаючи на розвиток національних економік [1]. Тому останнім часом інтерес до проблем оцінки вартості бізнесу та управління капіталізацією підприємств стрімко зростає. Разом з тим, організація систем управління капіталізацією підприємств в вітчизняній та зарубіжній практиці різняться, тому можна говорити про різні концепції менеджменту, що різняться постановкою цілей, вибором джерел фінансування і об'єктів інвестування.

У зарубіжній практиці господарювання домінуючим фактором розвитку економічних систем будь-якого рівня виступає капіталізація і пріоритетність у вирішенні проблем фінансування діяльності підприємства надається росту капіталізації. В Україні ж, на жаль, ситуація – інакша: пріоритетність відводиться бюджетному фінансуванню, що доводить свою неефективність. Тому сучасна практика господарювання в Україні потребує орієнтації підприємницьких структур на досягнення високої якості економічного розвитку шляхом підвищення рівня їх капіталізації, що вирішить проблеми росту національного багатства, розвитку фінансової системи та дозволить вивести економіку нашої країни на гідний рівень та зробить її впливовою державою на світовій арені.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Теоретико-методичні аспекти та практичні шляхи капіталізації підприємств є недостатньо вивченими, попри те, що останнім часом ці питання активно піднімаються вітчизняними та, насамперед, зарубіжними науковцями. Зокрема, капіталізація підприємств є об'єктом дослідження таких вітчизняних і зарубіжних науковців, як Л.Абалкін, Г.Беккер (*G.Becker*), І.Булеєв, Б.Буркинський, Н.Брюховецька, В.Воротилов, К.Гордієнко, А.Гриценко, М.Дедкова, Л.Едвінссон (*L.Edvinsson*), В.Казінцев, М.Козоріз, Н.Кухарська, Т.Малова, М.Мелоун (*M.Malone*), О.Молчан, С.Мочерний, О.Мендрула, М.Федотов, Г.Хотинська, Н.Шевченко, С.Шумська, О.Яременко та інших. Однак, реалії сьогодення засвідчують необхідність порівняльних досліджень капіталізації вітчизняних та зарубіжних підприємств задля відображення реальної економічної ситуації, з'ясування вагомості українських підприємств на фоні світового бізнесу, що актуалізує дослідження у даному напрямі.

**Цілі статті.** Так, основна мета дослідження полягає в дослідженні світової та вітчизняної практики капіталізації підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Категорія «капіталізація» походить від франц. слова «capitalization», запозиченого економічною теорією у XIX ст., та є похідною від багатоаспектної категорії «капітал» [2, с. 88]. Зачасту категорія «капітал» ототожнюється з поняттями «вартість», «оцінка» та вживається у практиці оцінювання ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства. У найбільш загальному та широкому розумінні під капіталізацією розуміється процес кількісно-якісних змін стану будь-якого об'єкта.

Відповідно до рівня, на якому проводиться дослідження, можна розглядати капіталізацію прибутку, капіталізацію підприємства, капіталізацію ринку, капіталізацію регіону, капіталізацію держави. Результатом такого широкого застосування категорії «капіталізація» стала різноманітність підходів до її трактування.

Підходи науковців до трактування капіталізації підприємства в більшості є одноманітними та похідними від категорії «капіталізація». Вважаємо, що капіталізація підприємства – це процес нарощення його економічного потенціалу, обумовлений підвищенням вартості підприємницького капіталу на основі формування та залучення різних видів капіталу, оптимального їх розподілу, накопичення й ефективного використання, а також формування позитивного іміджу суб'єкта господарювання.

Капіталізація підприємства слугує індикатором його інвестиційної спроможності та кредитоспроможності. Ріст капіталізації підприємства вирішує проблеми фінансування його економічного розвитку, формування додаткових джерел фінансового потенціалу.

Капіталізація, з точки зору динаміки економічного розвитку, охоплює як сферу виробництва, так і сферу ринкового обігу. У виробничому плані капіталізація підприємства охоплює централізацію та концентрацію капіталу. З точки зору ринкового обігу, капіталізація передбачає постійний моніторинг курсового значення акцій підприємства [1; 3, с. 34].

Зарубіжний досвід засвідчує, що найбільш вагомим джерелом залучення засобів, необхідних для капіталізації підприємств, є фондові біржі [4, с. 28]. Масштабні вкладення засобів в агрегати фондового ринку стають світовою тенденцією [1]. Однак, дане джерело вітчизняними підприємствами використовується недостатньо.

У 2015 році Bank of America Merrill Lynch опублікував звіт Transforming World Markets і представив карту світу, на якій розмір країн залежить від капіталізації їх фондового ринку [5]. Капіталізація фондового ринку – це квінтесенція розвитку економіки і руху капіталу [5]. Україну на цій карті неозброєним оком не побачити, хоча за розмірами території вона є другою в Європі.

Рівень та динаміку капіталізації різних підприємств світу наглядно зображує щорічний рейтинг Financial Times, до якого входять п'ятсот найкрупніших компаній світу [6]. Основним критерієм при складанні рейтингу є ринкова капіталізація, тобто ринкова вартість компанії, чи загальна вартість акцій компанії, що дорівнює добутку їх кількості на ринкову ціну (табл. 1). Проте, капіталізація компаній постійно змінюється під час торгів, хоча співвідношення масштабів компаній не сильно змінюється.

Таблиця 1

Найбільші компанії світу за ринковою капіталізацією [6]

| Назва компанії                        | Країна    | Сектор                        | Ринкова капіталізація, млрд. дол. США |         |
|---------------------------------------|-----------|-------------------------------|---------------------------------------|---------|
|                                       |           |                               | 2009 р.                               | 2015 р. |
| Apple                                 | США       | Технології                    | 94                                    | 724,7   |
| Exxon Mobil                           | США       | Нафта і газ                   | 302                                   | 356,6   |
| Berkshire Hathaway                    | США       | Фінанси                       | 134                                   | 356,6   |
| Google                                | США       | Технології                    | 110                                   | 345,8   |
| Microsoft                             | США       | Технології                    | 163                                   | 333,6   |
| PetroChina                            | Китай     | Нафта і газ                   | 225                                   | 329,7   |
| Wells Fargo                           | США       | Фінанси                       | 60                                    | 279,9   |
| Johnson & Johnson                     | США       | Фармацевтика та біотехнології | 145                                   | 279,9   |
| Industrial & Commercial Bank of China | Китай     | Фінанси                       | 115                                   | 275,4   |
| Novartis                              | Швейцарія | Фармацевтика та біотехнології | 100                                   | 267,8   |

Із 10 компаній списку 7 є американськими. І загалом капіталізація американських компаній рівна 19731 млрд дол. США, що становить 52% від вартості компаній всього світу [7]. Китайські компанії відстають від західних (2 компанії з 10). З європейських компаній до 10 найдорожчих увійшла лише одна.

У таблиці 2 наведено рейтинг країн світу за рівнем ринкової капіталізації підприємств, що увійшли у *Global Top 100 Companies by market capitalization* станом на 31 березня 2015 року. Даний рейтинг на 53% сформований за рахунок американських компаній, адже зі 100 компаній, що складають рейтинг 53 є американськими. Їх сукупна ринкова капіталізація становить 8356 млрд. дол. США [8]. Капіталізація китайських компаній, що за чисельністю та вартістю посідають друге місце та яких у даному рейтингу нараховуються 10 становить 1197 млрд. дол США, що майже у 7 разів менше, ніж капіталізація американських компаній.

Таблиця 2

Рейтинг країн світу за рівнем ринкової капіталізації підприємств [8]

| Країни         | Топ 100 (23.03.2015 р.) |                                       |                    |                                                   |
|----------------|-------------------------|---------------------------------------|--------------------|---------------------------------------------------|
|                | Ранг                    | Ринкова капіталізація, млрд. дол. США | Кількість компаній | Ринкова капіталізація в 2014 році, млрд. дол. США |
| США            | 1                       | 9322                                  | 53                 | 8356                                              |
| Китай          | 2                       | 1973                                  | 10                 | 1197                                              |
| Великобританія | 3                       | 941                                   | 8                  | 1103                                              |
| Швейцарія      | 4                       | 748                                   | 3                  | 733                                               |
| Німеччина      | 5                       | 625                                   | 6                  | 660                                               |
| Франція        | 6                       | 441                                   | 4                  | 489                                               |
| Австралія      | 7                       | 331                                   | 3                  | 380                                               |
| Японія         | 8                       | 327                                   | 2                  | 275                                               |
| Гонконг        | 9                       | 267                                   | 1                  | 191                                               |
| Іспанія        | 10                      | 206                                   | 2                  | 195                                               |
| Бельгія        | 11                      | 196                                   | 1                  | 169                                               |
| Південна Корея | 12                      | 191                                   | 1                  | 209                                               |
| Данія          | 13                      | 142                                   | 1                  | 106                                               |
| Нідерланди     | 14                      | 125                                   | 1                  | 121                                               |
| Тайвань        | 15                      | 121                                   | 1                  | 92                                                |
| Ірландія       | 16                      | 111                                   | 1                  | 62                                                |
| Бразилія       | 17                      | 91                                    | 1                  | 113                                               |
| Канада         | 18                      | 87                                    | 1                  | 94                                                |

Якщо ж порівнювати капіталізацію підприємств світу в розрізі видів їх економічної діяльності, то згідно *Global Top 100 Companies by market capitalization*, то найвищим рівнем капіталізації характеризується діяльність у сфері фінансів (табл. 3).

Таблиця 3

Порівняння ринкової капіталізації підприємств різних сфер діяльності [8]

| Сфери діяльності     | Ринкова капіталізація Top 100 2015, млрд. дол. США | Кількість компаній | Зміна ринкової капіталізації Top 100 2015 і 2014 років, млрд. дол. США |
|----------------------|----------------------------------------------------|--------------------|------------------------------------------------------------------------|
| 1. Фінанси           | 3,236                                              | 19                 | 13%                                                                    |
| 2. Технології        | 2,802                                              | 12                 | 5%                                                                     |
| 3. Охорона здоров'я  | 2,632                                              | 18                 | 11%                                                                    |
| 4. Споживчі товари   | 2,529                                              | 18                 | 4%                                                                     |
| 5. Нафта і газ       | 1,629                                              | 9                  | -6%                                                                    |
| 6. Споживчі послуги  | 1,516                                              | 10                 | 16%                                                                    |
| 7. Промисловість     | 844                                                | 7                  | 1%                                                                     |
| 8. Телекомунікації   | 722                                                | 4                  | 9%                                                                     |
| 9. Основні матеріали | 337                                                | 3                  | -16%                                                                   |

Однак, в епоху технологій, навіть, найбільші промислові компанії виглядають непереконливо на тлі підприємств, що випускають технологічну продукцію для кінцевого споживача. Станом на сьогодні найдорожчою компанією світу є Apple. Її вартість на осінь 2015 року The Financial Times оцінював в 724 млрд доларів, що у понад 2 рази більше, ніж вартість компанії, яка посідає 2-ге місце у рейтингу, та майже в три рази більше, ніж десятка найбільших металургійних холдингів світу разом узятих і в 289 разів більше, ніж зараз коштує найдорожча компанія України – металургійний холдинг «Метінвест», ринкова капіталізація якого становить 2,5 млрд. дол. США [6; 8]. Причому у 2014 році його ринкова капіталізація була більшою на 55% і становила 4,7 млрд. дол. Але, навіть, на піку своєї вартості «Метінвест» виглядав блякло на тлі інших публічних металургійних компаній світу, які ввійшли в Global 500.

І загалом, необхідно зауважити, що у 2014 році загальна капіталізація українських компаній знизилась у понад 2 рази. Іноземні інвестори в результаті такої ситуації втратили половину грошей на українських акціях. Основним чином, падіння позицій



вітчизняних компаній на торговельних площадках було обумовлене економіко-політичною кризою в Україні, воєнними діями на заході країни, закриттям російського ринку, скороченням обсягів експорту української продукції, несвоєчасними розрахунками за зобов'язаннями, низькою купівельною спроможністю українських покупців. Водночас різке здешевлення українських цінних паперів за кордоном значною мірою було й обумовлене внутрішніми проблемами вітчизняних підприємств, їх недотриманням правил біржі.

З початку 2016 року прослідковується поліпшення стану українських компаній, акції яких котируються на іноземних фондових площадках (табл. 4). Щодо українських підприємств, то на закордонних фондових біржах торгуються 16 аграрних і 7 індустриальних компаній з активами в Україні, з яких 12 – на Варшавській фондовій біржі, 5 – на Лондонській, решта компаній на Парижській, Франкфуртській і Стокгольмській площадках. Акції Сінтала та Мрії зняті з лістингу після дефолту, Agrokultura обмінялась активами з МХП і поки на біржі не торгується [9].

Таблиця 4

Капіталізація ліквідних публічних компаній України на іноземних фондових площадках [9]

| Компанія                             | млн. дол. США      |                 |                    | Зміна з початку 2016 року, % | Зміна за рік, % |
|--------------------------------------|--------------------|-----------------|--------------------|------------------------------|-----------------|
|                                      | 24 березня 2015 р. | 1 січня 2016 р. | 24 березня 2016 р. |                              |                 |
| Агрокомпанії                         |                    |                 |                    |                              |                 |
| Кернел                               | 764                | 989             | 1179               | 19,21                        | 54,32           |
| Миронівський Хлібопродукт (МХП)      | 972                | 922             | 835                | -9,44                        | -14,09          |
| Авангард                             | 194                | 80              | 86                 | 7,50                         | -55,67          |
| Астарта                              | 150                | 216             | 248                | 14,81                        | 65,33           |
| Овостар                              | 111                | 139             | 146                | 5,04                         | 31,53           |
| Милкиленд                            | 22                 | 12              | 13                 | 8,33                         | -40,91          |
| Агротон                              | 7                  | 5               | 6                  | 20,00                        | -14,29          |
| KSG Agro                             | 4                  | 4               | 4                  | 0,00                         | 0,00            |
| ІМК (індустріальна молочна компанія) | 46                 | 48              | 57                 | 18,75                        | 23,91           |
| Укрпродукт                           | 4                  | 2               | 2                  | 0,00                         | -50,00          |
| Агроліга                             | 4                  | 5               | 5                  | 0,00                         | 25,00           |
| Agrogeneration                       | 46                 | 43              | 36                 | -16,28                       | -21,74          |
| Всього                               | 2324               | 2465            | 2617               | 6,17                         | 12,61           |
| Промкомпанії                         |                    |                 |                    |                              |                 |
| Ferrexpo                             | 525                | 181             | 234                | 29,28                        | -55,43          |
| JKX                                  | 85                 | 69              | 60                 | -13,04                       | -29,41          |
| Regal Petroleum                      | 20                 | 14              | 12                 | -14,29                       | -40,00          |
| Serinus Energy                       | 65                 | 33              | 31                 | -6,06                        | -52,31          |
| Coal Energy                          | 8                  | 6               | 7                  | 16,67                        | -12,50          |
| Sadovaya Group                       | 3                  | -               | 3                  | -                            | 0,00            |
| Всього                               | 706                | 303             | 347                | 14,52                        | -50,85          |
| Разом                                | 525                | 181             | 234                | 29,28                        | -55,43          |

Так, за три місяці 2016 року вартість вітчизняних публічних компаній підвищилась на 7% до 2964 млн дол. США [9]. Таким чином, українські підприємства відновили довіру інвесторів та підвищили свою інвестиційну привабливість.

Зокрема, акції вітчизняних агрокомпаній, що торгують на іноземних площадках підвищились в середньому на 6,17% та з 12 емітентів 10-о наростили свою вартість, а за двома (МХП, Agrogeneration) спостерігалось скорочення вартості. Нарощення капіталізації українськими публічними агрокомпаніями в основному було результатом змін в системі оподаткування для сільського господарства. Загальна капіталізація українських публічних агрокомпаній, що котируються на міжнародних ринках, станом на 24 березня 2016 року становила 2617 млн грн. Найбільшою агропромисловою

українською компанією є «Кернел Холдинг», ринкова капіталізація якої становить 1,179 млрд. дол США [10].

У промисловості ситуація не настільки райдужна – більшість компаній здали свої позиції. Хоча і за промисловими підприємствами з початку 2016 року спостерігається зростання капіталізації. Зокрема, капіталізація промкомпаній з початку 2016 року і до 24 березня 2016 року підвищилась на 14,52%, проте, порівнюючи з їх вартістю на рік раніше, вони подешевшали на 50,85%. Найпотужнішою українською промисловою компанією є Ferrexpo з капіталізацією 234 млн дол. США.

**Висновки.** Підводячи підсумки, зазначимо, що якщо вітчизняним підприємствам не вдасться не те, щоб наростити, а хоча б втримати свої позиції, то погіршення капіталізації українського фондового ринку вже в найближчій перспективі обернеться великими проблемами для всієї економіки України. Насамперед, як підтверджує досвід, це негативно впливає на можливості підприємств всіх видів економічної діяльності залучати фінансування для розширення своєї діяльності.

Стратегічними орієнтирами підвищення капіталізації підприємств України є:

- формування сприятливого інституційного середовища;
- розвиток інтелектуального потенціалу;
- реструктуризація активів підприємств;
- розвиток ринків факторів виробництва;
- розвиток інноваційної інфраструктури;
- формування виробничих кластерів;
- стимулювання розвитку підприємництва, у т.ч. малого і середнього;
- розвиток державно-приватного партнерства;
- розвиток фінансового ринку;
- розвиток внутрішнього фондового ринку;
- модернізація обладнання і технологій;
- розвиток міжрегіональних продовольчих зв'язків;
- створення системи кредитування на пільгових умовах інвестиційних проектів модернізації обладнання і технологій;
- створення інститутів венчурного фінансування.

При цьому, безумовно, що поліпшення котирування та ріст капіталізації українських підприємств на пряму залежить від стабілізації та досягнення позитивних результатів у воєнному протистоянні.

#### Список використаних джерел:

1. Молчан А. С. Капитализация воспроизводственного потенциала как фактор, обеспечивающий промышленное развитие региона [Электронный ресурс] / А. С. Молчан // Научный журнал КубГАУ. – 2011. – №66(02). – Режим доступа : <http://ej.kubagro.ru/2011/02/pdf/40.pdf>.
2. Рудель Л. П. Современное понимание и границы употребления дефиниций, отражающих динамику капитализации промышленных предприятий / Л. П. Рудель // Вестник Челябинского государственного университета. Экономика. Вып. 24. – 2010. – № 3 (184). – С. 88–92.
3. Молчан А. С. Капитализация экономических субъектов как основной фактор воспроизводства социально-экономических систем / А. С. Молчан // Вопросы экономики и права. – 2011. – №3. – С. 33–37.
4. Булеев И. П. Институциональные аспекты стратегии и капитализации предприятия / И. П. Булеев, Н. Е. Брэховская // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – №1(19). – С. 25–29.
5. Фондовому ринку України стало краще: він перестав дихати [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.112.ua/mnenie/fondovoho-rynku-ukrainy-stalo-krashche-vin-perestav-dykhaty-253191.html>.
6. Financial Times global 500 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ft.com>.
7. Карта, которая показывает, насколько та или иная страна важна и влиятельна в мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://businessviews.com.ua/ru/business/id/karta-rynok-akcij-984/>.
8. Global Top 100 Companies by market capitalization [Online]. – Available at : <https://www.pwc.com/gx/en/audit-services/capital-market/publications/assets/document/pwc-global-top-100-march-update.pdf>.
9. Веселые качели: что происходит с акциями украинских компаний [Електронний ресурс] // ЛіГА. Бизнес. – Режим доступу : <http://biz.liga.net/all/all/stati/3300010-veselye-kacheli-chto-prosikhodit-s-aktsiyami-ukrainskikh-kompaniy.htm>.
10. Капитализация украинских аграрных компаний на 7.04.2016 [Електронний ресурс] / Українська аграрна конфедерація. – Режим доступу : <http://agroconf.org/content/kapitalizaciya-ukrainskih-agrarnyh-kompaniy-na-7042016>.

*Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.*

УДК 658.5

Теплюк М.А., аспірант

ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

### **ФОРМУВАННЯ ПІДСИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ОСНОВІ СИМБІОЗУ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ**

У публікації підлягають розгляду теоретико-методичні положення аналізу ефективності ресурсозабезпечення діяльності підприємства. Визначено особливості діяльності підприємства, що пов'язані з використанням ресурсів та їх структурою. Зазначено, що використання ресурсного портфеля, виступає резервом підвищення ефективності функціонування підприємства. Досліджено особливості проведення систематизації ресурсів з врахуванням їх пріоритетності.

**Ключові слова:** ресурси, ресурсне забезпечення, ресурсний портфель, стратегічні ресурси.

Теплюк М.

### **THE PRIORITIES FOR RESOURCING PROCESS ACTIVITIES ON THE ENTERPRISE**

In a publication are subject consideration a theoretical analysis of the effectiveness of resource position in the company. The features of the company, which involves the use of various resources and their rational consumption appears reserve to enhance the functioning in the company. Peculiarities of conducting systematization resources taking into account their weights

**Keywords:** resources, resource support, resource portfolio, strategic resources.

Теплюк М.А.

### **ПРИОРИТЕТНОСТЬ ПРОЦЕССОВ РЕСУРСОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В публикации рассмотрены теоретико-методологические положения анализа эффективности ресурсобеспечения деятельности предприятия. Определены особенности деятельности предприятия, связанной с использованием тех или иных видов ресурсов. Указано, что рациональное потребление выступает резервом повышения эффективности функционирования предприятия. Исследованы особенности проведения систематизации ресурсов с учетом их важности.

**Ключевые слова:** ресурсы, ресурсное обеспечение, ресурсный портфель, стратегические ресурсы.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** В умовах динамічного конкурентного середовища та з поглибленням кризових явищ, слід зосереджувати увагу на дослідженні елементів стратегічного розвитку підприємства, в контексті вдосконалення підсистеми управління ресурсним забезпеченням діяльності підприємства. Зазначимо, що досягнення ефективності функціонування управління ресурсами та їх комбінаціями, можливе за рахунок гнучкості системи, яка зможе пристосовуватись до будь-яких ринкових змін.

Передумовами виникнення потреби в раціональному веденні господарської діяльності підприємства є проблема обмеженості ресурсів, з одного боку, і постійне прагнення до зростання результативності діяльності - з іншого. Саме ефективне використання наявних ресурсів дає змогу задовольнити максимум потреб підприємства та отримати бажаний результат. Дослідження даних аспектів формування, вдосконалення та імплементації підпорядкованих стратегічних цілей підприємства з

врахування системи управління ресурсним забезпеченням діяльності підприємства, є актуальним для сьогоденних реалій ведення бізнесу.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Протягом періоду становлення економічної науки, дослідженням проблеми раціонального використання ресурсної бази підприємства займалися, як закордонні так і вітчизняні науковці. Дослідження питань системи управління, в контексті стратегічного менеджменту, викладено в працях науковців, а саме: І.Ансоффа, Д. Аакер, Ф. Альберта, В. Брайяна, К.Джонсона, К. Ендрбса, М. Мескона, Дж. Пірса, М.Портера, А. Томпсона, А. Дж. Стрікланда, А. Чандлера, І.А. Бланка, В.Р. Весніна, О.С. Віханського, Д. Гейделя, В.С. Єфремова, Г. Мінцберга, Є.Г. Новицького, М.М. Мартиненко, І.А. Ігнат'єву, Б.М. Мізюка, Б.Г. Литвака, Л.І. Федулову, З.Є. Шершньову, Р.А. Фатхутдінова, Ханса Віссема та інших.

Тому з урахуванням загострення рівня конкуренції на світових ринках стратегія підвищення конкурентоспроможності вітчизняних пивоварних підприємств має базуватися на формуванні на основі налагодженої підсистеми ресурсозабезпечення господарської діяльності, до складу яких залучаються підприємства-лідери та технологічно пов'язані з ними спеціалізовані виробництва цієї чи суміжної промисловості.

**Цілі статті.** Метою статті є формування підсистеми управління ресурсним забезпеченням господарської діяльності на основі симбіозу теорії та практики.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Сучасна концепція розвитку пивоварних підприємств включає аналіз передумов ринкової трансформації економіки, запровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку, структурну перебудову підкомплексу. Формування подальшого стратегічного розвитку та вдосконалення діяльності у складі: фінансових, функціональних, виробничих, інноваційно-інвестиційних, соціальних та інфраструктурних пріоритетів [8, 30]. Де основним базисом є визначення ефективності новітніх методів менеджменту та аналізу національних і міжнародних ринків пивної продукції. Разом з тим, дослідження показали, що на сьогоднішній день необхідним є формування цілеспрямованої системи управління ресурсозабезпеченням діяльності пивоварних підприємств, впровадження якої сприятиме досягненню функціонально-галузевої та регіональної збалансованості розвитку, підвищенню ефективності внутрішніх механізмів ринку, та раціоналізації взаємозв'язків, подолання або зниження негативного впливу сукупності різного роду ризиків.

Використання ресурсного потенціалу, забезпечення ринкової трансформації пивоварної промисловості, базових змін в розміщенні, реструктуризації та підвищенні ефективності виробництва є пріоритетним питанням [97]. Зміцнення позиції вітчизняних броварень на внутрішньому та зовнішньому ринках залежить від стратегічного управління, обґрунтованого регулювання та запровадження ефективного організаційно-економічного механізму здійснення прогресивних змін, формування правової основи для проведення ефективної інноваційно-інвестиційної політики.

З метою вдосконалення діяльності пивоварних підприємств, посилення їх конкурентних переваг, поряд з реформуванням організаційної та управлінської структури, системи взаємодії підкомплексу важливим є дотримання узгодженості «стратегія – система – управління» (рис.1.) та впровадження ряду заходів, а саме:

✓ оптимізація матеріально-технічної бази з використанням лізингових схем фінансування бізнесу, розробка ефективних рекламних заходів для збільшення попиту на слабоалкогольну продукцію, стимулювання збуту, підвищення ґрунтовності маркетингових досліджень;

- ✓ застосування високоефективних методів управління ресурсозабезпеченням діяльності підприємства та інноваційних технологій для впровадження нових напоїв;
- ✓ визначення фактичного стану та перспектив подальшого розвитку товарної кон'юнктури національного, регіональних і зовнішніх ринків;
- ✓ орієнтація пивоварної промисловості на вимоги споживача, ринку та ресурсозабезпеченості діяльності підприємств;
- ✓ Забезпечення умов для конкурентоспроможної стратегії розвитку, дослідження факторів впливу на формування ринку пивоварної продукції.



Рис. 1. Ваємозв'язок «стратегія–система-управління» ресурсозабезпеченням діяльності пивоварних підприємства

*\*розроблено автором*

З врахуванням загострення рівня конкуренції на пивному ринку, стратегія підвищення конкурентоспроможності вітчизняних пивоварних підприємств має базуватися на системи управління ресурсозабезпечення їх господарської діяльності, до складу яких залучаються компанії - лідери та технологічно пов'язані з ними спеціалізовані виробництва цієї або суміжної промисловості.

Відповідно, до напрацювань в першому розділі, на нашу думку слід зазначити, що при формуванні стратегії управління ресурсозабезпеченням діяльності пивоварних підприємств, необхідно дотримуватись певного алгоритму дій (рис.2.) та звернути увагу на певні особливості, для того, щоб в подальшому уникнути суперечностей та отримати позитивні результати.

Оскільки ресурсний потенціал є базисом функціонування кожного пивоварного підприємства, тому в розрізі стратегічного менеджменту йому притаманні специфічні функції, а саме:

- ✓ визначення альтернативних стратегій розвитку пивоварних підприємств відповідно до ресурсного портфеля компанії;
- ✓ прийняття управлінського рішення на основі альтернативних стратегій розвитку адаптованої до RBV-аналізу;



- ✓ досягнення стійких конкурентних переваг за рахунок стимулювання пошуку та формування унікальних ресурсних комбінацій;
- ✓ адаптація до змін зовнішнього середовища за рахунок кооперації стратегічної карти з ресурсним портфелем.



Рис.2. Алгоритм стратегічного управління ресурсним забезпеченням діяльності пивоварних підприємств

*\*розроблено автором*

Оскільки ресурсний потенціал є базисом функціонування кожного пивоварного підприємства, тому в розрізі стратегічного менеджменту йому притаманні специфічні функції, а саме:

- ✓ визначення альтернативних стратегій розвитку пивоварних підприємств відповідно до ресурсного портфеля компанії;
- ✓ прийняття управлінського рішення на основі альтернативних стратегій розвитку адаптованої до RBV-аналізу;
- ✓ досягнення стійких конкурентних переваг за рахунок стимулювання пошуку та формування унікальних ресурсних комбінацій;
- ✓ адаптація до змін зовнішнього середовища за рахунок кооперації стратегічної карти з ресурсним портфелем.

Тобто, для забезпечення ефективного функціонування пивоварних підприємств, необхідно узгодити базисну тріаду господарської діяльності, а саме: стратегічний

менеджмент, систему управління та ресурсний портфель організації. Доцільно зазначити, що при формуванні ефективної системи управління ресурсозабезпеченням господарської діяльності пивоварних підприємств, необхідно проводити аналіз, як внутрішнього так і зовнішнього середовища. В подальшому це дозволить раціонально зважити ресурс, побудувати ресурсні комбінації, уникнути потенційних загроз та нівелювати ризиків та сформувати стратегію управління ресурсозабезпеченням пивоварної діяльності (рис.3.).

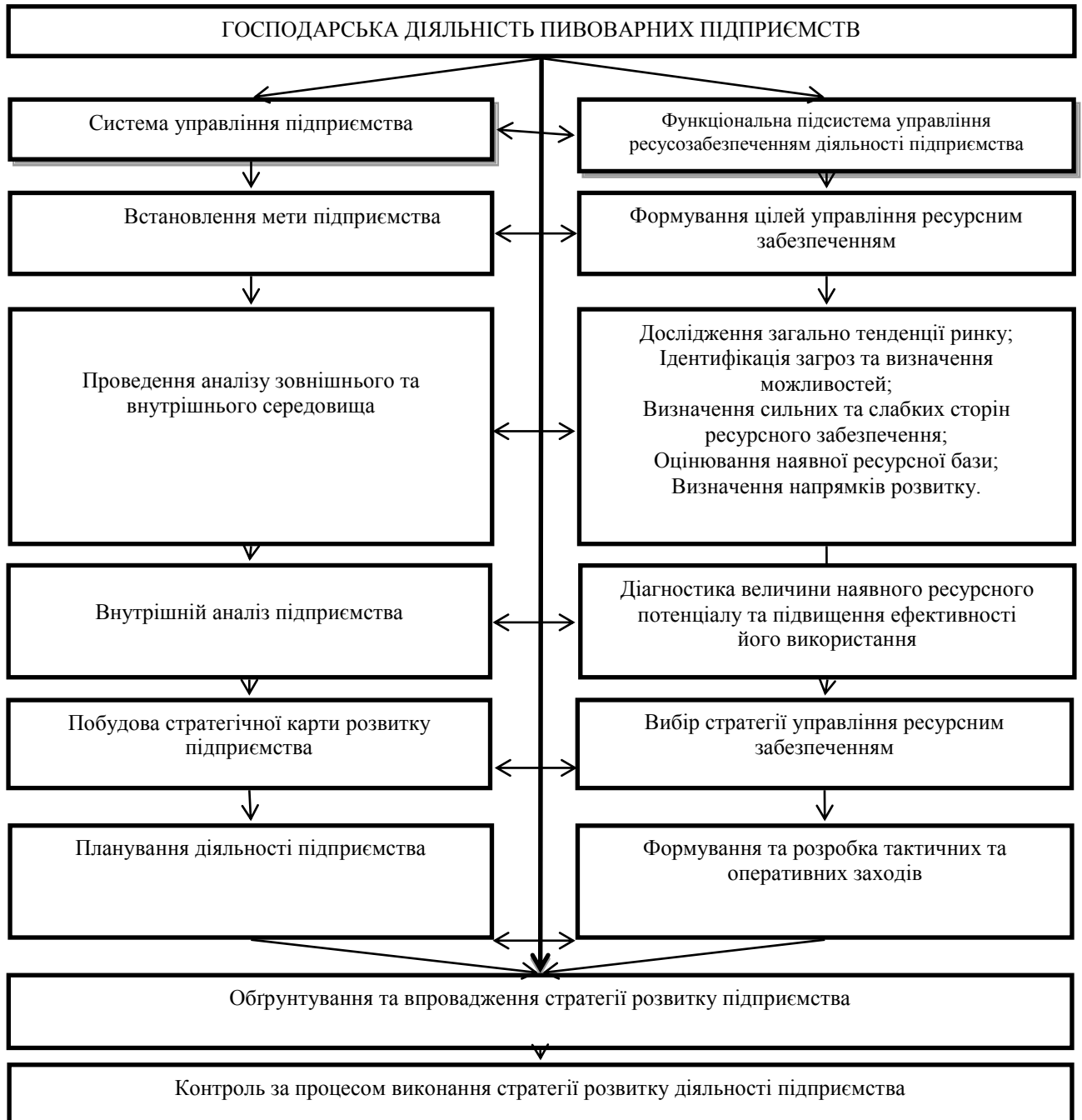


Рис. 3. Алгоритм обґрунтування стратегії управління ресурсозабезпеченням діяльності пивоварних підприємства

*\*розроблено автором*

Відповідно до окресленої схеми, в основі стратегічного управління ресурсами, покладено специфічні фактори та передумови, які пов'язаних з особливостями функціонування компанії та діалектикою ресурсних комбінацій.

На першому етапі для визначення та обґрунтування стратегії розвитку діяльності пивоварних підприємства, необхідним є формування та обґрунтування системи управління з подальшим відокремленням саме підсистеми управління ресурсозабезпеченням діяльності пивоварних підприємств.

Другим етапом є встановлення мети для пивоварних компаній, які впершу чергу націлені на для досягнення ефективності підсистеми управління ресурсозабезпеченням діяльності. Тобто, необхідно визначити вектор прагнень підприємств в майбутньому. Для деталізації етапів досягнення мети, необхідно побудувати дерево цілей з доббором та розподілом ресурсів, на нашу думку цілепокладання доцільно розглядати на основі трьох аспектів процесу управління ресурсозабезпеченням діяльності підприємства, а саме:

- ☐ підвищення ефективності використання наявних ресурсів та їх комбінацій;
- ☐ збільшення ресурсного потенціалу за рахунок оптимізації ресурсних комбінацій та виокремлення стратегічно важливих елементів ресурсного портфеля;
- ☐ стратегія розвитку пивоварних підприємств на базі RBV-аналізу.

Відповідно до особливостей ресурсного потенціалу пивоварних підприємств та специфіки об'єкта управління, на нашу думку, варто сформулювати три основні групи завдань процесу менеджменту, а саме:

☐ Перша група - управління наявними та залученими ресурсами у процесі виробництва слабоалкогольної продукції з урахуванням їх якісних та кількісних характеристик, тобто: забезпечення для кожної групи пивоварних підприємств такої мінімальної кількості ресурсів, що формує передумови до використання потенціалу інших ресурсів; збалансування ресурсного дерева для оптимізації використання; мінімізація витрат на формування та відтворення ресурсного портфеля.

☐ Друга група - управління процесом використання ресурсів та їх комбінацій з метою максимізації результативності розкриття наявних можливостей ресурсозабезпечення діяльності пивоварних підприємств.

☐ Третя група – управління розвитком та відтворення ресурсного потенціалу, а саме: забезпечення реалізації потенційних можливостей наявних ресурсів; нарощування та оптимізація ресурсоощадження та ресурсозбереження у процесі їх використання; збільшення величини ресурсного потенціалу за рахунок розширення та деталізації ресурсного портфелю.

На третьому етапі необхідною є діагностика зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування пивоварної промисловості. Тобто, для розвитку компаній необхідно дослідити фактори, які можуть безпосередньо впливати на процес формування ресурсного портфеля та використання з значенням вагомості впливу.

Наступний етап даної моделі включає комплексну діагностику стану ресурсного дерева та його продуктивних можливостей, а саме аналіз уже сформованої в минулому сукупності матеріальних і нематеріальних ресурсів, рівень їх використання, а також майбутні аспекти та перспективи розвитку ресурсного потенціалу.

П'ятий етапом є побудова стратегічної карти розвитку ресурсозабезпечення діяльності пивоварних підприємства, за рахунок діагностики наявних ресурсів, аналізу потенційних можливостей їх використання, а також визначення якісних та кількісних характеристик. З чого випливає формування та аналіз альтернатив з обґрунтуванням оптимального варіанту управління ресурсозабезпеченням діяльності. Також доцільно зазначити, що для початку необхідно, здійснити відбір базових параметрів формування стратегічної карти, а саме: діагностувати рівень ресурсозабезпеченості діяльності пивоварних підприємства та визначити вагові коефіцієнти цінності ресурсів для розвитку ресурсного потенціалу. Слід зауважити, що у процесі формуванні стратегії важливим є вибір оптимального методу оцінювання матеріальних та інтелектуальних

ресурсів, на основі яких робляться висновки щодо якісних, кількісних, слабких та сильних характеристик ресурсів.

На шостому етапі відбувається подальше планування діяльності пивоварних підприємства, на базі попереднього оцінювання ресурсних параметрів, а також розробляються тактичні та оперативні заходи, щодо формування альтернативних варіантів стратегічного напрямку розвитку функціональної підсистеми управління ресурсозабезпечення діяльності. Деталізацію слід проводити за об'єктом управління, за наявними ресурсам, їх комбінаціями та рівнем його використання.

На сьомому етапі необхідно провести аналіз альтернативних варіантів з визначенням оптимальної стратегії розвитку підсистеми управління ресурсозабезпечення діяльності підприємств. Основна стратегія буде визначати загальну спрямованість менеджменту, але в залежності від факторів впливу, можливим є адаптація елементів з іншими стратегічними альтернативами.

На останньому етапі здійснюється контроль за процесом виконання стратегії розвитку діяльності пивоварних підприємства, тобто проводиться моніторинг результатів впровадження даної стратегії на основі RBV-аналізу. В разі позитивного оцінювання продовжується виконання поставленої мети, у випадку не верифікації необхідно здійснити відбір з-поміж інших альтернатив або дефрагментувати обрану.

Слід відзначити, що в економічній науці концепція формування та розвитку системи ресурсозабезпечення діяльності підприємства, зумовлена специфічним матеріально-технічної та фінансовою базою, але ми наголошуємо, на необхідності розгляду симбіозу матеріальних та інтелектуальних складових ресурсного потенціалу. Оскільки, будь-яка система управління ресурсозабезпеченням діяльності пивоварного підприємства, на нашу думку, повинна ґрунтуватись на врахуванні таких ключових параметрах, як: фінансово-економічний стані компанії, наявності та доступу до ресурсів, можливості їх комбінацій, пристосованість до динамічних змін ринкового середовища, рівня накопичення та використання ресурсного потенціалу підприємства. В залежності від факторів впливу на стратегію управління ресурсозабезпеченням господарської діяльності, буде залежить доцільність цілей та ефективність функціонування функціональної підсистеми менеджменту ресурсозабезпеченням діяльності пивоварних підприємств.

**Висновок.** Дослідження показало, що управління ресурсозабезпеченням діяльності пивоварних підприємств України, характеризується фрагментністю та відсутністю комплексного підходу. Така ситуація зумовлена тим, що на більшості броварень немає чітко сформульованих, взаємоузгоджених цілей, цінностей та завдань щодо діяльності з раціоналізації використання ресурсів, а також відповідних програм, заходів щодо аналізу та оцінки змін. Такий стан речей не відповідає сучасним ринковим умовам і підтверджує відсутність системного підходу до управління ресурсозабезпеченням діяльності суб'єктів господарювання, яке на наш погляд, чинить вирішальний вплив на формування конкурентних переваг для броварень.

Тому для підприємств пивоварної промисловості пропонуємо впровадження системного підходу до управління ресурсозабезпеченням господарської діяльності, який дасть змогу підвищити ефективність використання ресурсів та утримати основних елементів ресурсного портфеля – скорочення витрат, створення цінності для стейкхолдерів та зменшення ризику шляхом мінімізації дії бар'єрів входження ресурсу в трансформаційний процес.

#### Список використаних джерел:

1. Adams K. Externalisation vs specialisation: what is happening to personnel? Human Resource Management Journal, 14, pp. 40–54, 1991.
2. Wernerfelt B. "A Resource-Based View of the Firm", Strategic Management Journal, 5, 1984, pp. 171-184.
3. Bartlett C. A., Ghoshal S. Transnational Management Text: Cases and readings on cross-boarder Management, Harvard Business School Press, Boston, MA, 2000.
4. Edvinsson L. and Malone, M. S. Intellectual Capital: Realizing your Company's Tme Value by Finding Its Hidden Brainpower. – N. Y.: Harper Business, 1997.

5. Sveiby K.-E. MeasuringIntangibles and Intellectual Capital – An Emerging First Standard All rights reserved [Електронний ре- сурс]. – Режим доступу: <http://www.sveiby.com>.
6. Stewart T. A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. – New York: Currency Doubleday, 2007. – р. 67.
7. Швиданенко Г.О. Економіка підприємства: теорія і практика : зб. матеріалів V Міжнар. наук.-практ. конф., 10 жовт. 2014 р., Київ / ред.: Г. О. Швиданенко, О. С. Федонін, О. І. Олексюк; ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана". - Київ : КНЕУ, 2014. - 377 с. - укр. - рус. - англ.
8. Швиданенко Г.О. Управління ресурсами підприємства : колектив. монографія / Г. О. Швиданенко, О. Б. Бутнік-Сіверський, В. П. Кукоба, О. І. Олексюк, І. А. Павленко; ред.: Г. О. Швиданенко; ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана". - Київ : КНЕУ, 2014. - 418 с. - укр.
9. Федонін О. С. Новітні тенденції розвитку управління підприємствами : монографія / О. С. Федонін, Г. О. Швиданенко, В. В. Лаврененко, І. А. Павленко, О. І. Олексюк; ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана". - К. : КНЕУ, 2011. - 257 с. - Бібліогр.: с. 247-257 - укр.
- 10.Чухно А А. Інституціонально-інформаційна економіка [Текст] : підруч. / [А. А. Чухно, П. М. Леоненко, П. І. Юхименко] ; за ред. акад. НАН України А. А. Чухно. – К. : Знання, 2010. – 687 с.
- 11.Чухно А. Інтелектуальний капітал: сутність форми і закономірності розвитку / А. Чухно // Економіка України - 2002. - №11. - С. 48-54.
- 12.Швиданенко Г. О., Шевчук Н. В. Управління капіталом підприємства: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2007. – 440 с.
- 13.Козырев А. Экономика интеллектуального капитала [Текст] / А. Козырев; Научные доклады № 7(R)–2006. – СПб.: НИИ менеджмента СПбГУ, 2006.
- 14.Удовиченко О.М. Понятие, классификация, измерение и оценка нематериальных активов (объектов) компании: подходы к проблеме [Текст] / О.М. Удовиченко. – Научные доклады № 13(R) – 2007. СПб.: НИИ менеджмента СПбГУ, 2007.
- 15.Марченко Л. Проблемы определения, использования и оценки интеллектуального капитала предприятиями республики Беларусь [Текст] / Л. Марченко, Л. Федосенко // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2009. – №1(2).

*Рецензент д.е.н.. професор Швиданенко Г.О.*



## ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 657.412.7 : 336.71

Амбарчян В.С., к.е.н, доцент

Київський національний університет технологій та дизайну

### МЕТОДИКА ФОРМУВАННЯ РЕЗЕРВІВ ЗА АКТИВНИМИ КРЕДИТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ БАНКІВ УКРАЇНИ

В статті розкрито методику формування резервів за кредитними операціями банків для юридичних та фізичних осіб. Представлено логічну послідовність дій в процесі оцінки величини кредитного ризику та розрахунку необхідної суми резерву до формування. Надано характеристику активів, що можуть використовуватися в якості забезпечення зобов'язань за кредитами.

**Ключові слова:** кредитні операції банків, резерви за кредитними операціями, кредитний ризик, забезпечення кредиту.

Ambarchian V.

### METHODOLOGY OF LOAN RESERVES CALCULATION BY UKRAINIAN BANKS

The paper considers methodology of reserves calculation on bank loan transactions for two types of borrowers: legal entities and individuals. The author presents consistent sequence of procedures to be performed in order to assess credit risks and calculate the required sum of reserves. The paper characterizes assets that may be used as collateral of loan commitments.

**Key words:** loan operations of banks, loan loss reserves, credit risk, loan collateral.

Амбарчян В.С.

### МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ РЕЗЕРВОВ ЗА АКТИВНЫМИ КРЕДИТНЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ БАНКОВ УКРАИНЫ

В статье раскрыто методику формирования резервов за кредитными операциями банков для юридических и физических лиц. Представлено логическую последовательность действий в процессе оценки величины кредитного риска и расчета необходимой суммы резерва. Охарактеризовано активы, которые могут использоваться в качестве обеспечения обязательств по кредитам.

**Ключевые слова:** кредитные операции банков, резервы по кредитным операциям, кредитный риск, обеспечение кредита.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями.** В процесі здійснення операцій банками із залучення та розміщення грошових коштів завжди існує ймовірність їх неповернення, що негативно вплине як на фінансовий стан кредитора, так і на стан грошово-кредитного ринку країни. З метою мінімізації ризиків невиконання боржником зобов'язань, банки формують резерви для покриття можливих втрат. За операціями із залучення коштів на рахунки банків формуються обов'язкові резерви, в свою чергу, активні банківські операції підлягають спеціальному резервуванню.

Порядок формування резервів за пасивними операціями банків встановлюється Положенням про порядок формування та зберігання обов'язкових резервів банками України та філіями іноземних банків в Україні [1]. Обов'язковому резервуванню «підлягають усі залучені банком кошти, за винятком кредитів, залучених від банків-резидентів, коштів, залучених від міжнародних фінансових організацій, а також коштів, залучених на умовах субординованого боргу» [1]. Ставки обов'язкових резервів встановлюються НБУ у відсотках до загальної суми залучених строкових депозитів та депозитів до запитання. Обов'язкові резерви виконують роль забезпечення зобов'язань

банків перед вкладниками, та слугують важелем впливу НБУ на грошово-кредитну систему країни.

Якщо процедура формування обов'язкових резервів за пасивними операціями банків не потребує складних розрахунків та глибокого аналізу, то процес формування спеціальних резервів за активними операціями вимагає більш детального вивчення. Спеціальні резерви формуються з метою управління кредитними ризиками та мінімізації негативного впливу неповернення позичених коштів на фінансові показники окремого банку та макроекономічні показники всієї грошово-кредитної системи країни.

Дотримання всіх процедур формування резервів за кредитними операціями дозволить банкам правильно оцінити наявні кредитні ризики та уникнути непередбачених збитків від знецінення активів.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Питання формування та використання резервів за кредитними операціями банків розкриті в працях Л.М. Кіндрацької [2], Л.П. Снігурської [3,4], П. М. Сенищ, В. І. Ричаківської, М. Л. Лапішко [4]. Вищеперераховані науковці розкривають методику розрахунку сум резервів після визначення коефіцієнту ризику кредиту. Разом з тим, процедура розрахунку коефіцієнта ризику та визначення факторів, що впливають на його величину, не знайшли відображення в наукових публікаціях.

**Цілі статті.** Ціль статті полягає у розкритті методики формування спеціальних резервів за кредитними операціями банків, а також у визначенні видів забезпечень, що враховуються під час розрахунку сум резервів до формування.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Резерви під втрати за активними операціями – це резерви для покриття можливих збитків за активними операціями, щодо яких існує ймовірність непогашення боржниками. Банки України зобов'язані формувати резерви за наданими кредитами, цінними паперами, дебіторською заборгованістю, коштами на рахунках в інших банках.

Резерви за наданими кредитами формуються з метою управління кредитними ризиками. Відповідно до Методичних вказівок щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України кредитний ризик - «це наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди із банківською установою або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання» [5].

Методика формування та використання резервів за активними кредитними операціями банків регулюється Положенням про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями №23 [6]. Об'єктами резервування є кредити, надані банкам (крім НБУ), кредити, що надані юридичним особам (за операціями репо, за врахованими векселями, за операціями факторингу, іпотечні, в поточну діяльність), кредити, що надані органам державної влади та місцевого самоврядування, а також кредити, що надані фізичним особам (на поточні потреби, фінансовий лізинг, за врахованими векселями, іпотечні).

Відповідно до Інструкції з бухгалтерського обліку кредитних, вкладних (депозитних) операцій та формування і використання резервів під кредитні ризики в банках України, заборгованість за кредитними операціями, що визнана безнадійною, списується за рахунок спеціальних резервів [7, р.3, гл.1]. Таким чином, сума кредиту списується за рахунок резерву у випадку, якщо заборгованість визнана безнадійною до отримання – існує впевненість кредитора в непогашенні наданого кредиту або його частини. Проте для віднесення кредиту до категорії безнадійного попередньо необхідно оцінити ризики невиконання боржником взятих зобов'язань. Схематично логічна послідовність дій в процесі формування резервів за кредитними операціями банків представлена на рис. 1.

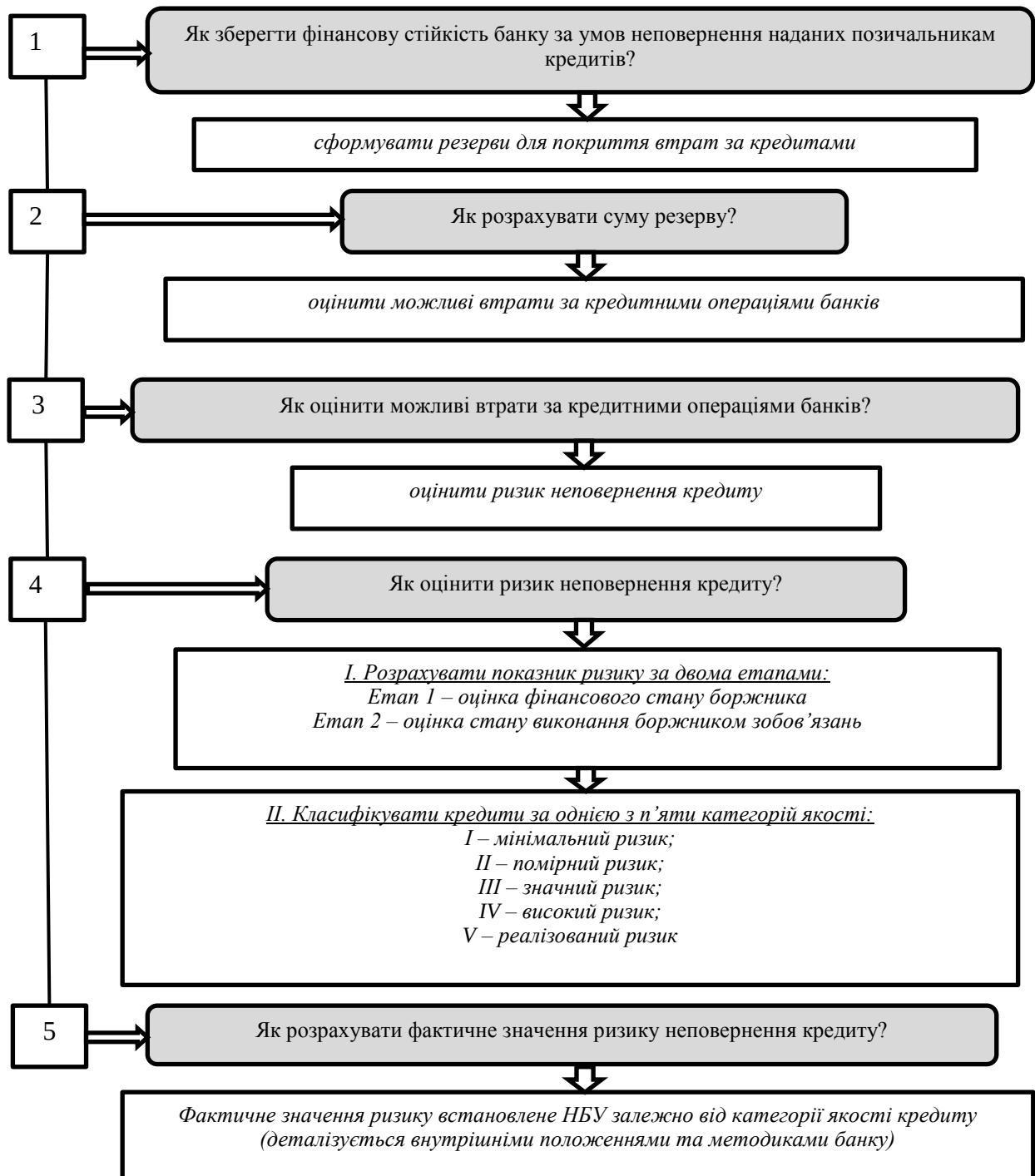


Рис. 1. Логічна послідовність формування резервів за кредитними операціями банків

Банк визнає зменшення корисності за наданими кредитами, якщо є об'єктивне свідчення зменшення їх корисності внаслідок певних подій, що відбулися після їх первісного визнання, і які впливають на попередньо оцінені майбутні грошові потоки за наданими кредитами. Свідченням зменшення корисності наданого кредиту, а, отже, і зміни розрахованого грошового потоку, можуть бути:

- фінансові труднощі позичальника;
- порушення умов договору;
- висока ймовірність банкрутства або фінансова реорганізація позичальника;

• зникнення активного ринку для фінансового активу з причин фінансових труднощів [7].

Сума зменшення корисності за кредитом визначається за формулою:

$$\text{Резерв} = БВ - ТВ_{\text{мгп}},$$

де БВ – балансова вартість кредиту;  $ТВ_{\text{мгп}}$  – теперішня вартість попередньо оцінених майбутніх грошових потоків за кредитом.

Теперішня вартість попередньо оцінених майбутніх грошових потоків визначається за формулою:

$$ТВ_{\text{мгп}} = \sum_{i=1}^n \frac{ГП_i}{(1 + i_{\text{еф}})^{t_i}}$$

де  $ГП_i$  – попередньо оцінений майбутній грошовий потік за період  $t$ ;  $i_{\text{еф}}$  – ефективна ставка відсотка, розрахована під час первісного визнання фінансового активу;  $t_i$  – тривалість періоду до виникнення  $i$ -го грошового потоку;  $i$  – кількість періодів;  $n$  – кількість грошових потоків.

При розрахунку теперішньої вартості майбутньо очікуваних грошових потоків враховується ризик непогашення кредиту та вартість активів, наданих в якості забезпечення погашення кредиту. Тому наступними етапами розрахунку сум резерву за наданими кредитами є визначення показника ризику за кредитом та коефіцієнта ліквідності забезпечення.

Методика оцінки ризику непогашення кредиту є різною для банків, бюджетних установ, інших юридичних осіб та фізичних осіб. На рис. 2 представлена методика розрахунку фактичного значення ризику кредиту, що наданий юридичній особі (крім банків та бюджетних установ). Методика розрахунку кредитного ризику для інших видів позичальників також складається із чотирьох послідовних етапів, проте має певні відмінності:

- для оцінки фінансового стану позичальника-фізичної особи застосовуються кількісні (сукупний чистий дохід; суми коштів на банківських рахунках; показники поточної платоспроможності) та якісні (наявність рухомого та нерухомого майна; соціальний статус клієнта; вік клієнта) показники, що в поєднанні визначають один з чотирьох класів боржника (клас А, Б, В, Г);

- фінансовий стан позичальника-банку оцінюється не рідше 1 разу на місяць шляхом отримання інформації про дотримання банком економічних нормативів та нормативів обов'язкового резервування, аналізу якості активів і пасивів, показників ліквідності, прибутковості, перевірки виконання позичальником зобов'язань у минулому, а також з врахуванням інформації в аудиторських звітах; за результатами аналізу боржник відноситься до одного з чотирьох класів (клас А, Б, В, Г);

- фінансовий стан позичальника-бюджетної установи оцінюється не рідше, ніж 1 раз на 3 місяці із врахування інформації щодо стану виконання бюджету, боргового навантаження бюджету установи, передбачених в бюджеті установи витрат на погашення кредитів [6].

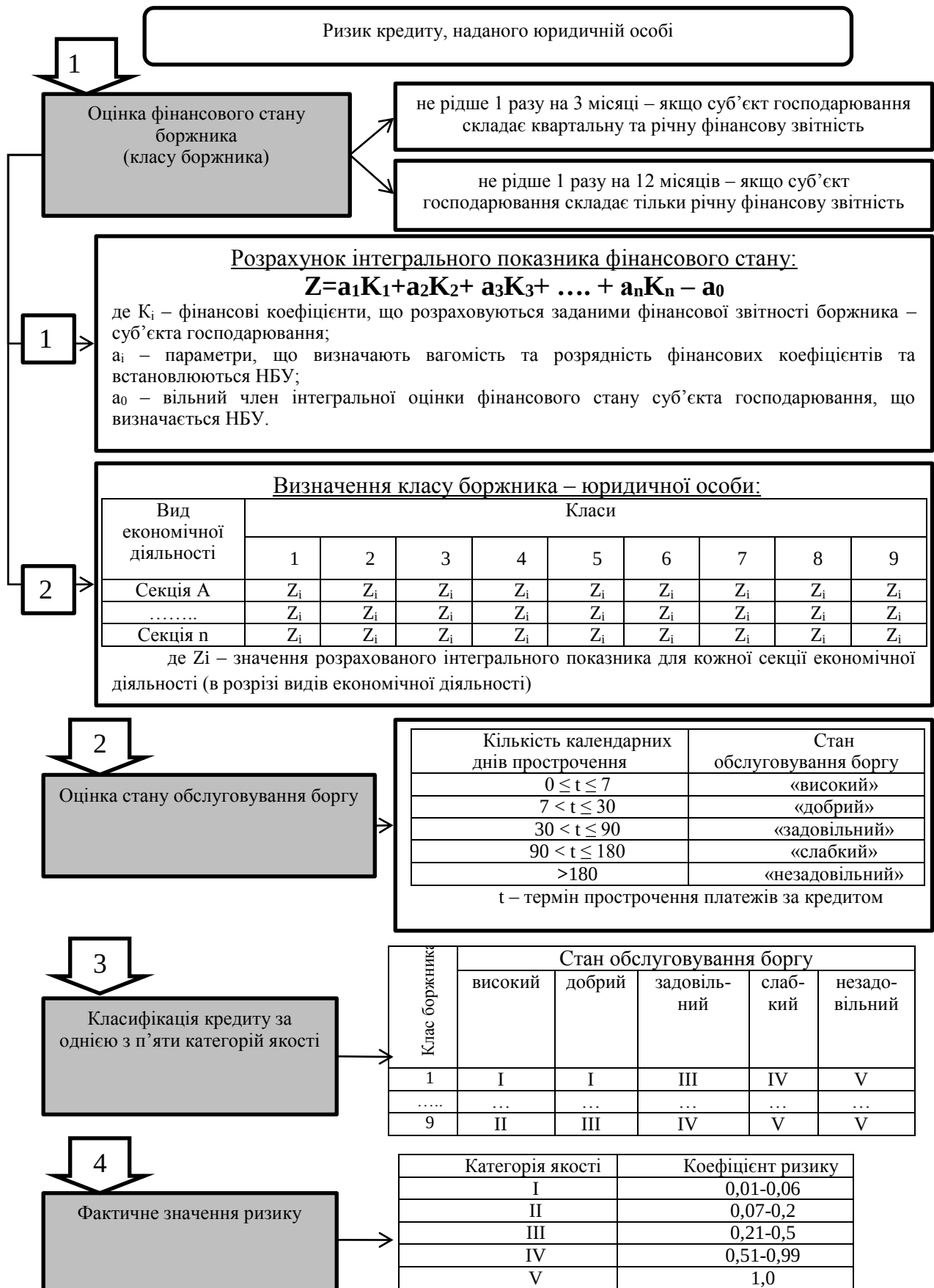


Рис. 2. Методика розрахунку ризику кредиту, наданого юридичній особі



На величину резерву, що формується у випадку виникнення ризику непогашення кредиту, впливає вартість забезпечення зобов'язань позичальника. В якості забезпечення використовуються гарантія та застава.

Відповідно до Цивільного кодексу України гарантія - це забезпечення виконання зобов'язання, в силу якого «банк, інша фінансова установа, страхова організація (гарант) гарантує перед кредитором (бенефіціаром) виконання боржником (принципалом) свого обов'язку» [8]. В якості забезпечення кредитів банк приймає гарантії урядів країн та банків, що мають рейтинг не нижче «BBB-», міжнародних багатосторонніх банків, а також банків України, забезпечених грошовим покриттям на строк, не менший, ніж строк користування кредитом.

В свою чергу, застава – це забезпечення виконання зобов'язання, в силу якого «кредитор (заставодержатель) має право у разі невиконання боржником (заставодавцем) зобов'язання, забезпеченого заставою, одержати задоволення за рахунок заставленого майна переважно перед іншими кредиторами цього боржника» [8]. Предметом застави може бути:

- 1) наявне нерухоме та рухоме майно (основні засоби, цінні папери, товари, біологічні активи);
- 2) майно, яке заставодавець набуває після отримання кредиту (майбутній врожай, приплід худоби);
- 3) майнові права на грошові кошти, банківські метали, цінні папери.

Відповідно до п. 1.3. Інструкції №481, до майбутніх грошових потоків за наданим кредитом, що забезпечений заставою, банк включає суму коштів від ймовірної реалізації цієї застави на дату, з якої він починає формувати резерв за цим кредитом. Важливо зазначити, що загальна сума недисконтованих майбутніх грошових потоків після настання непередбачуваних подій (виникнення ризику непогашення кредиту) не може перевищувати первісно оцінених грошових потоків відповідно до кредитного договору. Таким чином, до грошових потоків за кредитом на дату формування резерву додаються грошові потоки від ймовірної реалізації застави в сумі, що не перевищуватиме базові грошові потоки (визначені в умовах кредитного договору).

На рис. 3 наведений розподіл можливих забезпечень наданих кредитів за рівнем ліквідності.

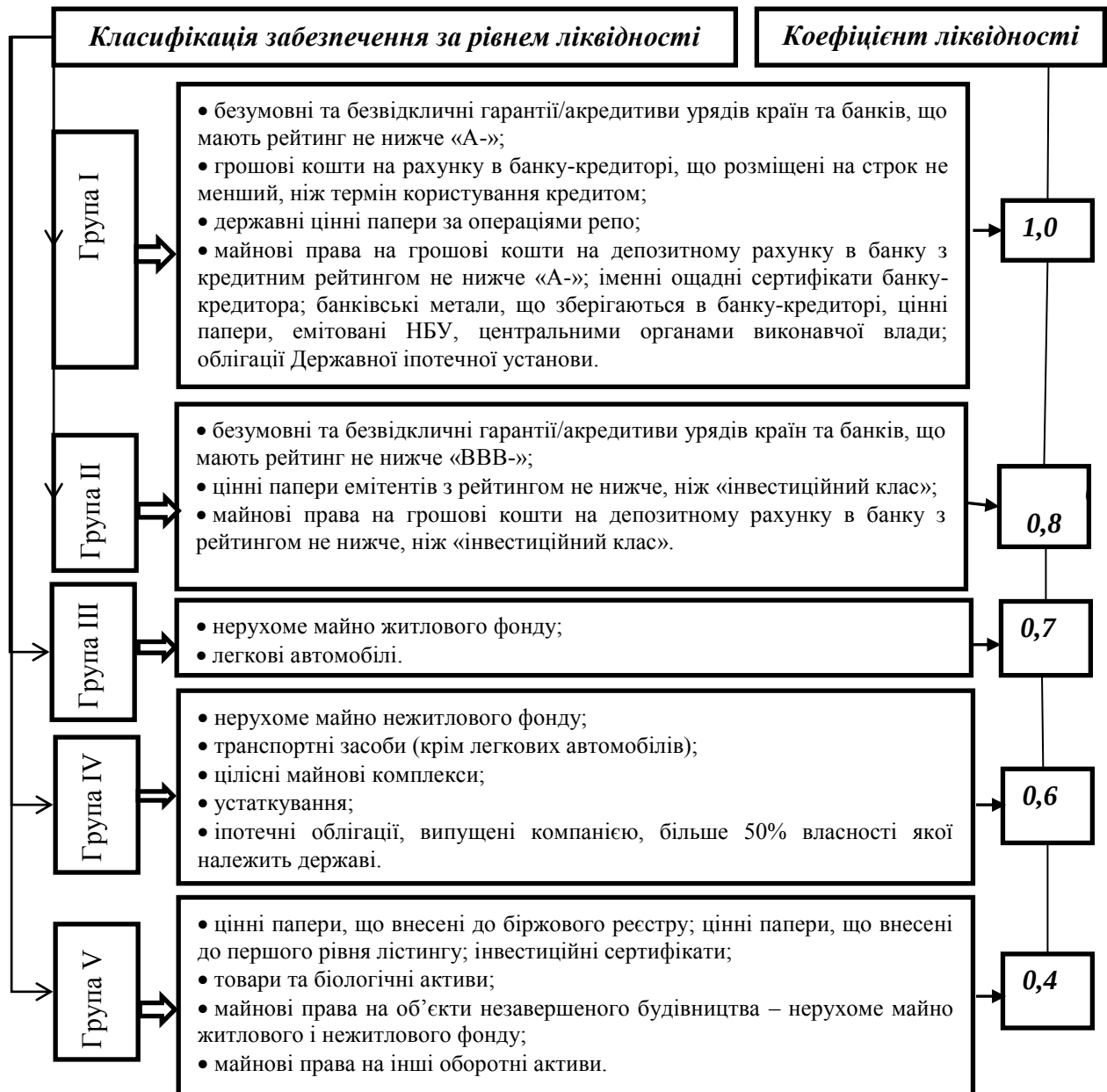


Рис. 3. Класифікація забезпечень за рівнем ліквідності

**Висновки.** За результатами опрацювання нормативних актів НБУ систематизовано методику формування резервів за кредитними операціями банків. Виокремлено чотири етапи розрахунку ризику кредиту, що надається суб'єкту господарювання: оцінка фінансового стану боржника, оцінка стану обслуговування боргу, визначення категорії якості кредиту та визначення фактичного значення ризику кредиту. Наведено класифікацію активів, що надаються в якості забезпечення кредитів та зменшують суму резерву до формування. Отримані результати слугують базою для розрахунків сум резервів за знеціненими кредитами, що будуть представлені в наступних публікаціях.

#### Список використаних джерел:

1. Положення про порядок формування та зберігання обов'язкових резервів банками України та філіями іноземних банків в Україні [Електронний ресурс] : Затв. постановою Правління НБУ №806 від 11.12.2014. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Кіндрацька Л. М. Фінансовий та управлінський облік у банках : підруч. / Л. М. Кіндрацька ; М-во освіти і науки України, Держ. вищ. навч. заклад "Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана". - К. : КНЕУ, 2008. - 816 с.

- 3.Снігурська Л. П. Огляд змін у МСФЗ щодо обліку фінансових інструментів та формування фінансової звітності, запланованих на 2010-2011 роки / Л. П. Снігурська // Вісник НБУ. – № 1, 2011 – С. 44-52.
- 4.Оцінювання фінансових інструментів банку за Міжнародними стандартами фінансової звітності: навч. посібник / П. М. Сениш, В. І. Ричаківська, М. Л. Лапішко, Л. П. Снігурська. – К. : УБС НБУ, 2009. – 451 с.
- 5.Щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України [Електронний ресурс] : Лист НБУ №42-311/382 від 29.01.2004. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
- 6.Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями: Затв. постановою Правління НБУ №23 від 25.01.12.
- 7.Інструкція з бухгалтерського обліку кредитних, вкладних (депозитних) операцій та формування і використання резервів під кредитні ризики в банках України: Затв. постановою Правління НБУ №481 від 27.12.07.
- 8.Цивільний Кодекс України [Електронний ресурс] : Кодекс від 16.01.2003 № 435-IV. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

*Рецензент д.е.н., професор Скрипник М.І.*

УДК 336.14

Дорош В.Ю., к.е.н, доцент

Луцький НТУ

### **НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ІДЕНТИФІКАЦІЇ ПОНЯТТЯ «ДОХОДИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ»**

У публікації підлягають розгляду питання щодо особливостей формування поняття «доходи місцевих бюджетів». Розглянуто основні аспекти класифікації доходів місцевих бюджетів. Подано авторське визначення дефініції «доходи місцевих бюджетів».

**Ключові слова:** місцеві бюджети, доходи місцевих бюджетів, регулювання міжбюджетних відносин, децентралізація, субсидіарність

Dorosh V.

### **SCIENTIFIC APPROACH TO IDENTIFICATION CONCEPT «LOCAL GOVERNMENT REVENUES»**

The publication shall be considering the characteristics of the formation of the concept of «local budget revenues». The main aspects of the classification of local budgets. Posted copyright determine the definition of «local budget revenues».

**Keywords:** local budgets, budget revenues mistsevyzh regulation of intergovernmental relations, decentralization, subsidiarity

Дорош В.Ю.

### **НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ИДЕНТИФИКАЦИИ ПОНЯТИЯ «ДОХОДЫ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ»**

В публикации подлежат рассмотрению вопросы об особенностях формирования понятия «доходы местных бюджетов». Рассмотрены основные аспекты классификации доходов местных бюджетов. Представлено авторское определение дефиниции «доходы местных бюджетов».

**Ключевые слова:** местные бюджеты, доходы мисцевих бюджетов, регулирования межбюджетных отношений, децентрализация, субсидиарности.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Основними засадами формування демократичного суспільства є самодостатність і фінансова автономія місцевих органів влади у виконанні делегованих їм функцій. При цьому місцеві бюджети є тим інструментом за допомогою якого фінансуються заходи соціального та економічного

розвитку відповідної території, здійснюється перерозподіл національного доходу, створеного в межах території. Тому в сучасних умовах проблеми формування доходної бази місцевих бюджетів та виконання покладених на органи місцевої влади власних та делегованих повноважень набувають все більшої гостроти.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Вагомий внесок у розробку теоретичних та методичних засад оцінки доходів місцевих бюджетів внесли вчені-економісти: В. Кравченко, В. Опарін, В. Малько, С. Кондратюк, Г. Коломієць, О. Кириленко, С. Савчук, О. Василик, К. Павлюк, М. Чечетов, Н. Чечетов, А. Бережна, О. Романенко, В. Венгер, В. Дем'янишин, Н. Власюк, В. Базилевич, М. Романовський, О. Врублевська, Б. Сабанті, О. Кремень, В. Кремень, Ю. Пасічник, М. Кульчицький, С. Юрій, В. Федосов, Т. Рева, К. Ковальчук, Н. Кучкова, К. Владимиров, Н. Чуйко та О. Рогальський та ін [1-18].

**Цілі статті.** Розкриття сутності доходів місцевих бюджетів, представлення авторського бачення досліджуваної дефініції.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Місцеві бюджети як дієвий інструмент фінансового забезпечення розвитку територій займають чільне місце у наукових дослідженнях. Адже саме з місцевих бюджетів направляються кошти на фінансування закладів освіти, охорони здоров'я, спрямовуються на соціальний захист та соціальне забезпечення сім'ям з дітьми, ветеранам війни та праці, іншим незахищеним верствам населення, утримання будинків-інтернатів, притулків та ін. Також вагома роль вони відіграють у забезпеченні функціонування житлово-комунального господарства, закладів культури та спорту, засобів масової інформації, транспорту, дорожнього господарства тощо.

Проведене дослідження сучасних наукових підходів до визначення категорії «доходи місцевих бюджетів» (табл. 1) свідчить про те, що дане поняття як економічна категорія є багатоаспектним і трактується вченими по-різному.

Як показало проведене дослідження поняття «доходи місцевих бюджетів» розглядається вітчизняною науковою думкою з різних сторін:

1) через законодавчо визначений порядок їх формування (В. Кравченко, В. Опарін, В. Малько, С. Кондратюк, Г. Коломієць);

2) з врахуванням організаційних формах залучення коштів до місцевих бюджетів (О. Кириленко, С. Савчук);

3) з позицій матеріального втілення даної економічної категорії (О. Василик,

4) К. Павлюк);

5) з наголосом на фондовому втіленні даної економічної категорії (М. Чечетов, Н. Чечетов, А. Бережна, О. Романенко, В. Венгер, В. Дем'янишин, Н. Власюк, В. Базилевич);

5) через призму економічного та матеріально речового втілення даної дефініції (М. Романовський, О. Врублевська, Б. Сабанті, О. Кремень, В. Кремень);

6) акцентується увага не лише на економічному змісті, а і на меті формування доходів місцевих бюджетів та напрямках їх використання (Ю. Пасічник);

розглядається з позицій фінансово залежного інституту в перерозподілі фінансових ресурсів (М. Кульчицький);

Таблиця 1

## Наукові підходи до ідентифікації поняття доходи місцевих бюджетів

| Автор<br>1                                                | Трактування поняття «доходи місцевих бюджетів»<br>2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Характерна ознака<br>3                                                                            |
|-----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|
| В. Кравченко                                              | Кошти, які надходять до відповідних місцевих бюджетів у розмірах і порядку, встановлених законодавчо [1, с. 399]                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Сутність доходів місцевих бюджетів виражається через законодавчо визначений порядок їх формування |
| В. Опарін,<br>В. Малько,<br>С. Кондратюк,<br>Г. Коломієць | Доходи до яких відносять усі надходження відповідного бюджету на безповоротній основі у вигляді податкових і неподаткових платежів, доходів від операцій з капіталом, офіційних трансфертів і доходів державних цільових фондів, включених до бюджету, справляння яких передбачене законодавством України (включаючи трансфери, дарунки, гранти) [2, с. 107]                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                   |
| О. Кириленко                                              | Доходи, що складаються із власних і закріплених надходжень, перелік яких визначений на тривалу перспективу [3, с. 140]. Надходження власних доходів не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів місцевим бюджетам, що забезпечує безпосередню зацікавленість органів місцевого самоврядування у нарощуванні дохідної бази [3, с. 140]. Водночас обсяги закріплених доходів місцевих бюджетів впливають на розміри бюджетних трансфертів, які надаються місцевим бюджетам з Державного бюджету України і є основою для визначення податкової спроможності території [3, с. 140]. | Акцентується увага на організаційних формах залучення коштів до місцевих бюджетів                 |
| С. Савчук                                                 | Доходи, що формуються в результаті акумуляції та наповнення власних і закріплених коштів, а також трансфертів, грантів та запозичень [4, с. 88].                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                   |
| О. Василик,<br>К. Павлюк                                  | Грошових фондів, які є фінансовим забезпеченням діяльності місцевих рад і місцевих державних адміністрацій [5, с. 176]                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Науковці роблять наголос на матеріальному втіленні даної економічної категорії                    |



Продовження табл.1

| 1                                                 | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | 3                                                                                                     |
|---------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| М. Чечетов,<br>Н. Чечетов,<br>А. Бережна          | Економічна категорія відображають відносини щодо формування бюджетних фондів всіх рівнів та спеціалізованих цільових фондів [6, с. 106]                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Науковці роблять наголос на фондовому втіленні даної економічної категорії                            |
| О. Романенко,<br>В. Венгер,<br>В. Дем'янишин      | Визначають економічну категорію доходи бюджету як економічні відносини, які виникають у державі з юридичними і фізичними особами в процесі формування бюджетного фонду країни [7, с. 164; 8, с. 140; 9, с. 70].                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                       |
| Н. Власюк                                         | Кошти, які надходять у постійне користування на безповоротній основі і забезпечують стабільність бюджету і фінансування його видатків [10].                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                       |
| В. Базилевич                                      | Грошові відносини, які виникають між державою, юридичними і фізичними особами у процесі вилучення й акумуляції частини вартості валового внутрішнього продукту в загальнодержавному та місцевих фондах з метою їхнього подальшого використання, тобто для здійснення державою й органами місцевого самоврядування своїх функцій [11, с. 51].                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                       |
| М. Романовський,<br>О. Врублевська,<br>Б. Сабанті | Розглядають доходи місцевих бюджетів не тільки як усі надходження до відповідних місцевих бюджетів згідно з законодавством, але і за економічним змістом як грошові відношення, які виникають між державою (у особі уповноважених органів) і юридичними та фізичними особами у процесі формування бюджетного фонду держави, бюджетних фондів адміністративно- територіальних угруповань різного рівня. За матеріально-речовим змістом – це грошові кошти, які надходять у безоплатному та безповоротному порядку у відповідності до законодавства у розпорядження органів місцевого самоуправління [12, с. 116]. | Науковці роблять наголос на економічному та матеріально речовому втіленні даної економічної категорії |
| О. Кремень,<br>В. Кремень                         | Економічні відносини, що виникають у процесі формування фінансових ресурсів на регіональному рівні, призначених для реалізації функцій та завдань місцевих органів влади [13]                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                       |

Продовження табл. 1

| 1                                            | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 3                                                                                                                                                           |
|----------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ю. Пасічник                                  | Сфера економічних відносин суспільства, яка пов'язана з формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів регіонального рівня і використовується місцевими органами для забезпечення поточних і перспективних завдань розвитку регіону» [14, с. 360].                                                                | Акцентує увагу не лише на економічному змісті, а і на меті формування доходів місцевих бюджетів та напрямках їх використання                                |
| М. Кульчицький                               | Надходження, які великою мірою залежить від перерозподілу фінансових ресурсів через державний бюджет, а, відповідно, обмежуються й видатки. Він стверджує, що поки зберігатиметься така ситуація, місцеві фінанси залишатимуться слабкими, не забезпечуватимуть виконання покладених на місцеві органи влади функцій [15, 102]. | Розглядається з позицій фінансово залежного інституту в перерозподілі фінансових ресурсів                                                                   |
| С. Юрій<br>В. Федосов                        | Доходи місцевих бюджетів поділяються на доходи, які формуються внаслідок дій і рішень, прийнятих органами місцевого самоврядування та доходи, які на довготривалій основі передаються до місцевих бюджетів у повному розмірі або у визначеній єдиній для усіх бюджетів частині [16].                                            | Вчені, як і більшість авторів, відразу починають розкривати склад доходів місцевих бюджетів та джерела їх формування, не акцентуючи увагу на самому понятті |
| Т. Рева,<br>К. Ковальчук,<br>Н. Кучкова      | Кошти, що надходять у постійне користування на безповоротній основі, а основними джерелами доходів місцевих бюджетів є податкові та неподаткові надходження та трансферти, доходи від операцій не мають суттєвого значення для місцевих бюджетів [17].                                                                          |                                                                                                                                                             |
| К. Владимиров,<br>Н. Чуйко<br>О. Рогальський | Фінансова основа місцевого самоврядування і держава бере активну участь у формуванні доходів бюджетів місцевого самоврядування, фінансово підтримує його [18].                                                                                                                                                                  | Розглядається як фінансова основа місцевого самоврядування                                                                                                  |

7) вчені, як і більшість авторів, відразу починають розкривати склад доходів місцевих бюджетів та джерела їх формування, не акцентуючи увагу на самому понятті (С. Юрій, В. Федосов, Т. Рева, К. Ковальчук, Н. Кучкова);

8) розглядається як фінансова основа місцевого самоврядування (К. Владимиров, Н. Чуйко та О. Рогальський).

На нашу думку, доходи місцевих бюджетів являють собою з одного боку фонди фінансових ресурсів, які забезпечують самодостатність місцевого самоврядування, а з іншого – сферу економічних відносин громади, яка пов'язана з формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів місцевого рівня.

В сучасній науковій періодиці немає єдиних підходів до класифікації доходів місцевих бюджетів. Варто зауважити, що власне і не існує єдиної точки зору щодо ознак класифікації доходів місцевих бюджетів. Найбільш вживаними вважаються класифікації доходів за формами, методами та джерелами надходження.

Формування доходної частини місцевих бюджетів починаючи з 2002 року здійснюється відповідно до Бюджетного Кодексу України [19], який чітко закріпив основні доходні джерела органів місцевого самоврядування. Так, відповідно до діючого бюджетного законодавства доходи бюджету – це усі податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено податковим законодавством України (включаючи трансферти, дарунки та гранти). Чинне законодавство класифікує доходи бюджетів за такими розділами: податкові надходження; неподаткові надходження; доходи від операцій з капіталом; бюджетні трансферти.

Таким чином, проведений аналіз низки наукових праць [19; 3; 1; 20] дозволяє систематизувати підходи, які використовують при класифікації доходів місцевих бюджетів. Основні з них подані на рис. 1.

#### За джерелами надходження

- частина вартості ВВП;
- доходи від приватизації муніципальної власності;
- доходи від майна (продажу, оренди), що належить місцевій владі;
- інших муніципальних цінностей

#### За призначенням

- поточні доходи (доходи загального фонду);
- на конкретно визначені цілі

#### За методами формування (мобілізації)

- податкові;
- неподаткові;
- міжбюджетні трансферти;
- інші надходження

#### За формами залучення

- власні;
- закріплені;
- регулюючі

#### В залежності від типу повноважень

- доходи на здійснення власних повноважень;
- доходи на здійснення делегованих

#### За участю у розрахунку міжбюджетних трансфертів

- доходи, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів;
- доходи, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів;
- доходи, що враховуються для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій

#### За бюджетною класифікацією та Бюджетним кодексом України

- податкові надходження;
- неподаткові надходження;
- доходи від операцій з капіталом;
- міжбюджетні трансферти;
- цільові фонди

Рис. 1. Класифікація доходів місцевих бюджетів

**Висновки.** Проведене дослідження дозволило подати власне бачення поняття «доходи місцевого бюджету» та систематизувати найбільш вживані наукові підходи щодо класифікації доходів місцевих бюджетів. Результати наукових пошуків стануть підґрунтям для подальших наукових пошуків.

**Список використаних джерел:**

1. Кравченко В. І. Місцеві фінанси України: навч. посіб. / В. І. Кравченко. – К.: Т-во “Знання”, КОО, 1999. – 487 с.
2. Бюджетна система: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / В.М. Опарін, В.І. Малько, С.Я. Кондратюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 206 с.
3. Кириленко О. П. Місцеві фінанси: навч. посіб. / О. П. Кириленко. – Тернопіль: Астон, 2004. – 140 с.
4. Савчук С. В. Теоретико-концептуальні засади визначення доходів бюджетів як об’єкта бюджетного планування / С. В. Савчук // Наука й економіка. 2012. – № 1. – С. 81-88.
5. Василик О.Д. Бюджетна система України: підручник / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. – К.: – Центр навчальної літератури, 2004. – 544 с.
6. Чечетов М. В. Бюджетний менеджмент: навч. посіб. / М. В. Чечетов, Н. Ф. Чечетова, А. Ю. Бережна. – [2-ге вид., перероб. і доповн.]. – Харків : ІНЖЕК, 2004. Ч. 1. – 2004. – 560 с.
7. Романенко О. Р. Фінанси: підручник / О. Р. Романенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 312 с.
8. Венгер В. В. Фінанси: навчальний посібник / В. В. Венгер – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 432 с.
9. Дем’янишин В. Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України: монографія. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 496 с.
10. Власюк Н. І. Місцеві фінанси: навч. посіб. / Н. І. Власюк. – К.: Алерта, 2011. – 328 с.
11. Базилевич В. Д. Державні фінанси: навч. посіб. / В. Д. Базилевич, Л.О. Баластрик. – К.: Атіка, 2002. – 368 с.
12. Финансы: учебник / под ред. проф. В. М. Романовского, проф. О. В. Врублевской, проф. Б. М. Сабанти. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Юрайт-Издат, 2009. – 462 с.
13. Кремень О. І. Фінанси : навчальний посібник / О. І. Кремень. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 416 с.
14. Пасічник Ю. В. Бюджетна система України та зарубіжних країн: навч. посіб. / Ю. В. Пасічник. – К.: Знання-Прес, 2002. – 495 с. М. І. Кульчицький // Фінанси України. – 2001. – № 9. – С. 98-105.
15. Юрій С. І. Фінанси [Текст] : підручник / за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с.
16. Рева Т. М. Місцеві фінанси : навчальний посібник / Т. М. Рева, К. Ф. Ковальчук, Н. В. Кучкова. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.
17. Владимиров К. М. Місцеві фінанси : навчальний посібник / К. М. Владимиров, Н. І. Чуйко, О. Ф. Рогальський. – Херсон : Олді-плюс; 2007. – 352 с.

*Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.*

УДК 336.64

Євенко Т.І., к.е.н, старший викладач кафедри фінансів

НУБіП України

## **АНТИКРИЗОВІ САНАЦІЙНІ ЗАХОДИ ВІТЧИЗНЯНИХ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ**

У статті досліджено особливості санаційних заходів банків та запропоновано елементи вдосконалення механізму антикризових санаційних заходів вітчизняних комерційних банківських установ.

**Ключові слова:** санація, капіталізація комерційного банку, оптимізація, реорганізація, ліквідація.

Евенко Т.И.

## **АНТИКРИЗИСНЫЕ САНАЦИОННЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ**

В статье исследованы особенности санационных мероприятий банков и предложены элементы совершенствования механизма антикризисных санационных мероприятий отечественных коммерческих банковских учреждений.

**Ключевые слова:** санация, капитализация коммерческого банка, оптимизация, реорганизация, ликвидация.

Yevenko T.

## **ANTI-CRISIS READJUSTMENT MEASURES OF THE DOMESTIC COMMERCIAL BANKS**

The article explores the peculiarities of updating activities of banks and suggested elements to improve the mechanism of updating anti-crisis measures of domestic commercial banks.

**Key words:** Remediation of the capitalization of the commercial bank, optimization, reorganization, liquidation.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Банки відіграють важливу роль в економіці кожної країни. Вони забезпечують передачу капіталу зі сфери накопичення у сферу використання. Розгортання кризових явищ у даному секторі економіки несе небезпеку негативних тенденцій розвитку всієї держави, адже саме банки акумулюють в собі вільні кошти, які можуть бути спрямовані на інвестування, розширення виробництва, впровадження інновацій, проведення реорганізацій.

Невдачі і кризи банків можуть зачепити інші фінансові й економічні інститути і призвести до руйнації економічної системи загалом. У зв'язку з цим кожна держава зацікавлена в ефективному регулюванні діяльності банків з метою гарантування їхньої безпеки, зростання власної економіки й добробуту населення. Інакше кажучи, держава має чітку мету, і суть її полягає в тому, щоб забезпечити функціонування здорової і надійної банківської системи, яка здатна протистояти руйнівним кризам і захистити активи клієнтів банків, які передали їм свої заощадження [1].

Кризи в банківському секторі мають давню історію. Так, в XIII ст. король Англії Едуард III для покриття витрат на ведення війни із Францією отримав у кредит від банкірів Барді й Петруцці 1650 тис. золотих флоринів, що на той час було еквівалентом вартості королівства. Король програв війну й визнав себе банкрутом, у результаті чого всю Флоренцію охопила криза, оскільки банкіри теж стали банкрутами, а разом з ними їхні вкладники [2]. Внаслідок процесів глобалізації, кризи в банківському секторі набули міжнародних масштабів і загрожують негативним ставленням до банківських установ в цілому. Саме тому так важливо не допустити їх банкрутства і вчасно провести процедуру фінансової санації, від якої залежатиме економічний стан не лише окремо взятої економіки країни, а й усього світу.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** У цілому у вітчизняній науковій літературі проблеми санаційних заходів вітчизняних комерційних банківських установ висвітлені недостатньо повно. Окремі аспекти досліджували у своїх працях І. Вядрова, О. Іщенко, Г. Карчева, В. Лещук, В. Міщенко, О. Неізнана, Є. Панченко, О. Полінкевич, Н. Реверчук, О. Тимошенко та інші. Однак у їх працях недостатньо досліджені питання антикризових санаційних заходів, хоча це питання в сучасних умовах набуває актуальності.

**Ціллю статті** є удосконалення механізму антикризових санаційних заходів вітчизняних комерційних банківських установ.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** На ліквідацію криз виділяють значні кошти, наприклад, на ліквідацію наслідків світової кризи 2008 року, було виділено \$9,4 трлн., що становить 15,2% світового ВВП [3]. Залежно від необхідності та можливостей кожна країна вживає певні заходи, з метою оздоровлення економіки в цілому та попередження банкрутства банків, які є унікальними, але, безперечно, актуальним для всіх країн світу залишається оздоровлення кредитного потенціалу, шляхом фінансової санації.

Банківська система України теж схильна до негативного впливу кризових факторів, що приводять до банкрутства і ліквідації. Станом на 1 січня 2015 року в Україні, за даними Національного банку України, налічувалося 163 комерційні банки. За останні 10 років з державного реєстру було виключено 67 банків, по яких була завершена процедура ліквідації (ще 10 установ було ліквідовано в результаті реорганізації). Станом на 1 квітня 2016 року на стадії ліквідації



перебувають шість банків, зокрема ПАТ «Банк Петрокоммерц-Україна», ПАТ «Родовід Банк», ПАТ «Банк Софіївський», ПАТ «Комерційний Банк «ТК Кредит», ПАТ «Комерційний банк «Фінансова ініціатива», ПАТ «Комерційний банк «Хрещатик», які володіють банківською ліцензією НБУ, але у яких діють тимчасові адміністрації введенні Фондом гарантування вкладів фізичних осіб через їх неплатоспроможність чи інші порушення вимог роботи. Якщо протягом дії адміністрації (найчастіше це 3 або 6 місяців) для них не буде знайдено інвестора або усуненні порушення в роботі, тоді приймається рішення про анулювання ліцензії та ліквідацію банку [4].

Варто зазначити, що провадження процедури банкрутства для банків має ряд особливостей, а тому потребує особливої уваги та спеціальної законодавчої бази, яка допоможе врегулювати питання на кожному етапі справи. В Україні немає конкретного закону, який би регулював провадження процедури банкрутства окремо банківських установ. Діє Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», що відносить до всіх підприємств, установ та організацій [5]. Необхідність спеціального нормативно-правового регулювання викликана специфікою їх діяльності. Закон передбачає прийняття власниками заходів з метою запобігання банкрутству, а саме: проведення до- судової та судової санації банку. Це система комплексних заходів, які проводяться власником, уповноваженим органом або особою і які спрямовані на фінансове оздоровлення кредитної організації, шляхом її реорганізації, реструктуризації та проведення всіх інших заходів, які не суперечать законодавству, задля запобігання банкрутству та ліквідації банку.

Існує багато причин, що призводять до неплатоспроможності та банкрутства банків, їх можна поділити на зовнішні та внутрішні. Для виявлення та усунення внутрішніх та зовнішніх причин неплатоспроможності у банківських установах застосовують моделі діагностики банкрутства, призначені для здійснення дистанційного банківського нагляду НБУ.

Фінансовим оздоровленням комерційних банків слід вважати систему заходів банку, що спрямовані на поліпшення його фінансового стану: ліквідності, платоспроможності, структури активів, дохідності та рентабельності, достатності капіталу, а також на усунення порушень, що призвели до скрутного фінансового стану.

Основними напрямками фінансового оздоровлення банку можуть бути: фінансова допомога від акціонерів (учасників) банку або інших осіб, зокрема: додаткові внески засновників, додаткова емісія акцій, розміщення коштів на депозити на значний термін (не менше року) під невисокі відсотки -  $1/2$  ( $2/3$ ) від облікової ставки НБУ, відмова від дивідендів, надання гарантій і поручительств тощо; зміна структури активів і пасивів банку: продаж частини активів, поліпшення якості кредитного портфеля, збільшення власних коштів, зниження питомої ваги короткострокових зобов'язань і підвищення довгострокових, зниження рівня ризику окремих операцій і т.ін.; удосконалення організаційної структури й управління банком [6].

Винятково важливу роль відіграють такі заходи, як удосконалення антикризового менеджменту, методів аналізу і контролю, запровадження системи внутрішнього аудиту, планування й прогнозування діяльності, серед них розробка оптимальної структури балансу комерційного банку.

Важливе значення з точки зору підвищення рівня капіталізації банків і їхньої ліквідності має надання комерційним банкам права залучення коштів на умовах субординованого боргу з подальшим їх зарахуванням до банківського капіталу третього рівня. При цьому потрібне подальше врегулювання питань щодо звітності за цим капіталом та умов його переведення до капіталу першого рівня.

У ринковій системі банки є вразливішими, ніж будь-яка інша підприємницька структура, перед усім тому, що вони піддаються більшому ризику краху через жорстку конкуренцію в цій галузі і через значний розквіт фінансового шахрайства.

Програма фінансового оздоровлення комерційних банків повинна, насамперед, передбачати збільшення капіталу банку, поліпшення якості активів, реструктуризацію пасивів, підвищення ліквідності балансу, організацію управління фінансовими результатами, зміну організаційної структури банків і вдосконалення менеджменту [1].

Запровадження тимчасової адміністрації є одним із надзвичайних наглядових заходів, до яких вдаються центральні банки всіх країн світу. Функції тимчасової адміністрації слід розглядати значно ширше, ніж просто підвищення рівня менеджменту комерційного банку. Тимчасова адміністрація є спеціальним органом для забезпечення управління комерційним банком у стані фінансової скрути, яка створюється та призначається рішенням Правління Національного банку з метою забезпечення схоронності капіталу й активів банку, відновлення платоспроможності та ліквідності, усунення порушень, причин та умов, що призвели до погіршення фінансового стану.

Вирішальну роль у прийнятті рішення про реорганізацію чи реструктуризацію банку, окрім необхідності концентрації капіталу та підвищення рівня ліквідності, відіграють три параметри: обсяг і якість активів, обсяг і якість пасивів, а також різниця між активами й пасивами, тобто фінансовий результат роботи банку. У практиці західних банків, окрім названих, значна увага приділяється таким показникам, як зростання ринкового курсу акцій банків після реорганізації (або показник EPS - зростання доходів на одну акцію), співвідношення показників "курс акцій - доход", оцінюється розмір надбавки (премії) за злиття, визначається рівень кадрового потенціалу та менеджменту [6].

Основними методологічними принципами реорганізації та реструктуризації комерційних банків повинні бути: пріоритетність інтересів суспільства і держави перед інтересами окремого банку; застосування реорганізації як методу оздоровлення проблемних банків; підвищення стійкості та ефективності діяльності банків; забезпечення стабільної роботи платіжної системи та стабільності національної грошової одиниці.

Для конкретного стану банківської системи і кожного комерційного банку на основі загальних принципів і підходів необхідно розробляти свій механізм, форми і методи реструктуризації чи реорганізації, визначаючи міру втручання в нього Національного банку України як головного органу банківського нагляду і контролю. У зв'язку з цим вважаємо за потрібне створення спеціальної незалежної агенції з питань реструктуризації фінансово-кредитних установ, на яку буде покладено функції оперативного розв'язання проблем реорганізації та реструктуризації не тільки банків, але й інших фінансово-кредитних установ, надання допомоги комерційним банкам, удосконалення системи банківського нагляду та контролю.

Найприйнятнішими шляхами підвищення рівня концентрації банківського капіталу під час реорганізації комерційних банків можуть бути: 1) злиття банків з високоякісними активами; 2) приєднання малоприбуткових банків, які мають вигідне територіальне розташування, до фінансовостабільних банків; 3) створення вказаних форм банківських об'єднань. Злиття або приєднання навіть невеликих банків з якісними активами дає змогу значно збільшити розмір спільних активів і депозитів, що підвищує ринкову вартість акцій новоствореного банку чи банківського об'єднання.

Винятково важливе значення для забезпечення фінансової стабільності банківської системи має санація банків, яка може бути здійснена за умови згоди кредиторів, майнові вимоги яких становлять не менше 51% від суми визнаних претензій до банку.

Програма санації комерційного банку повинна містити такі умови й заходи: прогностичний строк і конкретні заходи щодо відновлення платоспроможності і задоволення вимог кредиторів, умови реструктуризації капіталу, зокрема, статутного та субординованого боргу, зміну частки акціонерів на користь інвесторів, а також форми відповідальності інвестора за виконання взятих зобов'язань відповідно до програми

санації.

Аналіз досвіду реструктуризації та злиття українських комерційних банків свідчить, що першими кандидатами на приєднання (поглинання) є універсальні банки з міцними й стабільними позиціями в регіонах, а також створення великих банківських об'єднань.

Основними напрямками фінансового оздоровлення банківських установ можуть бути:

- фінансова допомога від акціонерів (учасників) банку або інших осіб, зокрема: додаткові внески засновників, додаткова емісія акцій, розміщення коштів на депозити на значний термін (не менше року) під невисокі відсотки - 1/2 (2/3) від облікової ставки НБУ, відмова від дивідендів, надання гарантій і поручительств тощо;
- зміна структури активів і пасивів банку: продаж частини активів, поліпшення якості кредитного портфеля, збільшення власних коштів, зниження питомої ваги короткострокових зобов'язань і підвищення довгострокових, зниження рівня ризику окремих операцій і т.ін.;
- удосконалення організаційної структури й управління банком [1].

Під час фінансової кризи найбільшу загрозу для банку становить криза довіри - раптове зняття коштів з банківських рахунків, у результаті чого виникає проблема ліквідності та суттєво обмежується доступ до міжбанківських ресурсів. Неможливість банку своєчасно та в повному обсязі виконати зобов'язання перед вкладниками спричиняє панічні настрої, які зрештою призводять до його неспроможності.

Отже, проблеми окремого банку можуть призвести до виникнення системної банківської кризи з наступними негативними наслідками для суспільства й економіки в цілому. В умовах кризи фінансове оздоровлення банків значно ускладнюється, породжуючи загрозу банкрутства навіть стабільно функціонуючих установ.

Українська практика свідчить, що більшість акціонерів не залишаються осторонь фінансових проблем банків, пропонуючи збільшення капіталу банків за рахунок капітальних вливань коштів. Найактивніше ці процеси з початком кризи простежуються в банках з іноземним капіталом.

Зважаючи на сучасний стан розвитку банківської системи України та враховуючи широкі можливості законодавства, вважали б за необхідне рекомендувати Національному банку України перед прийняттям рішення про ліквідацію комерційного банку максимально повно використати можливості примусової реорганізації. Для комерційних банків це може бути приєднання або перетворення, а для державних - поділ, виділення і перетворення.

Ліквідація навіть одного банку суттєво впливає на загальний стан фінансового ринку, що обумовлює винятковість процедури ліквідації комерційних банків і необхідність виваженого підходу в кожному окремому випадку, використання всіх можливостей максимальної прозорості процесу і згладжування соціальних і економічних наслідків.

Законодавством передбачено, що ліквідація банку - довготривалий процес, який може тривати протягом трьох років. Реорганізація банку офіційно відбувається в значно коротші терміни. Однак при цьому слід мати на увазі, що підготовчий період до злиття, пов'язаний з розробкою стратегії й аналізом потенційних кандидатів, може зайняти рік, а то й більше. Певний час потрібен для розробки спільної стратегії, налагодження менеджменту тощо, тобто тривалість обох процесів може бути приблизно однаковою, а соціально-економічні результати будуть суттєво різнитися.

Досягнення найкращих результатів стане реальністю тільки в тому випадку, коли в Україні будуть реалізовані необхідні антикризові заходи на мікро- і макрорівнях, зважаючи на вимоги чинного законодавства [7].

Санаційна концепція включає заходи, спрямовані на локалізацію та ліквідацію причин кризи, які здійснюють у двох напрямках: нейтралізація можливих причин кризи та зумовлених ними слабких місць; виявлення та

розвиток сильних сторін об'єкта санації. Програма фінансової санації розробляється банком самостійно, а затверджується Радою та Правлінням комерційного банку і містить: аналіз чинників, що призвели до погіршення фінансового стану та збиткової діяльності банку; каталог санаційних заходів з розрахунком економічного ефекту від їх здійснення і календарним графіком реалізації заходів; прогнозні показники діяльності банку за період завершення проведення заходів фінансової стабілізації; бюджет витрат щоквартально в цілому по банку та з розподілом за філіями.

Під час процедури фінансово оздоровлення існують певні обмеження, зокрема забороняється: залучати вклади фізичних осіб, відкривати нові депозитні рахунки та поповнювати діючі; розширювати коло фізичних і юридичних осіб - клієнтів банку з обслуговування їх операцій на ринку цінних паперів, у тому числі пов'язаних з веденням рахунків депозитарного обліку; придбавати корпоративні права інших юридичних осіб; надавати гарантії, поручительства, бланкові та пільгові кредити;

виконувати нові довірчі операції за дорученням клієнтів на період фінансового оздоровлення; безпосередній зв'язок з регіональними розрахунковими палатами для здійснення міжбанківських розрахунків.

Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність», якщо стан комерційного банку загрожує інтересам вкладників, кредиторів і акціонерів, а також у випадку надання банком недостовірної звітності в НБУ останній має право усувати керівництво суб'єкта банківської діяльності від управління і призначити тимчасову адміністрацію для управління банком на період фінансового оздоровлення.

**Висновки:** Отже, банківська система нині переживає важкий період свого розвитку, де відбувається повний перехід до сучасного управління й діяльності. Водночас ці зміни відбуваються з поступовим розвитком вкрай нестабільної економіки України, яка на неї впливає досить негативно. Адже розвиток нормативно-правової, фінансово-кредитної і будь-якої іншої системи країни залежить насамперед від політичної й економічної стабільності. Банківська система має низку проблем, котрі зумовлені її еволюційним розвитком, з одного боку, і впливом вищенаведених базових проблем - з другого. Державна допомога банківському і реальному секторам економіки повинна надаватись у формі кредитів і так, щоб виключити регулярні державні інтервенції на користь одного й того ж суб'єкта економічної діяльності, щоб кредити обов'язково повертали, а процедури допомоги були відкритими і прозорими. Попередження банкрутства і фінансова санація банків є надзвичайно важливою, оскільки дозволяє зупинити хвилю кризових явищ економіки країни та світу. Тому головним завданням Національного банку будь-якої країни є недопущення банкрутства та ліквідації банків і будь-яким можливим способом досягнення його оздоровлення. Розв'язання проблеми, на наш погляд, слід шукати в удосконаленні нормативно-правового регулювання процесами фінансового оздоровлення банків та підвищенні контролю за механізмом його проведення.

#### Список використаних джерел:

1. Міщенко В.І. Проблеми реорганізації та реструктуризації комерційних банків / В.І. Міщенко, І.М. Вядрова // Банківська справа. - 2001. - № 1. - С. 3-7.
2. Версаль Н.І., Кирій В.П. Особливості формування банками ресурсів із використанням боргових цінних паперів в умовах фінансової кризи // Фінанси України. - 2009. - №10. - С. 71-84.
3. Савостьяненко М.Б. Інвестиційні проекти міжнародних фінансових організацій в Україні // Наукові праці НДФІ. - 2008. - №1. - С. 128-137.
4. [www.vkurse.ua](http://www.vkurse.ua)
5. [www.zakon4rada.gov.ua](http://www.zakon4rada.gov.ua)
6. Вядрова І.М. Вдосконалення організації нагляду за діяльністю комерційних банків / І.М. Вядрова // Вісник Української академії банківської справи. - 2000. - № 2(9). - С. 28-30.
7. Неізнестна О. Оцінки та шляхи покращення фінансового стану банків України / О. Неізнестна // Ринок цінних паперів України. - 2009. - №1-2. - С. 41-48.

*Рецензент д.е.н., професор Рогач С.М.*

УДК [330.101:163.14] (477)

Кічурчак М.В., к.е.н., доцент

Львівський національний університет імені Івана Франка

## **ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІСКАЛЬНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В ПРАКТИЦІ ВІДТВОРЕННЯ СУСПІЛЬНИХ БЛАГ В УКРАЇНІ**

У статті проаналізовано найголовніші теоретико-методологічні і практичні засади впровадження фінансової децентралізації у відтворювальні процеси для суспільних благ в українській економіці. Дана оцінка просторових особливостей формування базових умов виробництва суспільних благ на засадах фінансової децентралізації в Україні. Сформовано найголовніші напрями удосконалення фінансової децентралізації для поліпшення виробництва суспільних благ у вітчизняній економічній системі.

**Ключові слова:** суспільні блага, відтворення, фінансова децентралізація, економічна система, державний і місцевий бюджет, індекси нерівномірності.

Кичурчак М.В.

## **ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФИСКАЛЬНОЙ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ В ПРАКТИКЕ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ В УКРАИНЕ**

В статье проанализированы самые главные теоретико-методологические и практические подходы внедрения фискальной децентрализации в воспроизводственные процессы для общественных благ в украинской экономике. Дана оценка пространственных особенностей формирования базовых условий производства общественных благ на принципах фискальной децентрализации в Украине. Сформированы основные направления усовершенствования фискальной децентрализации для улучшения производства общественных благ в отечественной экономической системе.

**Ключевые слова:** общественные блага, воспроизводство, фискальная децентрализация, экономическая система, государственный и местный бюджет, индексы неравномерности.

Kichurchak M.

## **TENDENCIES AND PROSPECTS OF THE FISCAL DECENTRALIZATION DEVELOPMENT IN PRACTICE OF THE PUBLIC GOODS REPRODUCTION IN UKRAINE**

In Ukrainian economy the most important theoretic-methodological principles of implementation of the fiscal decentralization into the reproduction processes for the public goods are analyzed in the article. In Ukraine the spatial peculiarities of forming of the main conditions for the public goods production due to the fiscal decentralization are estimated. In the national economic system the basic directions of the fiscal decentralization improving for enhancement of the public goods production are proposed.

**Key words:** public goods, reproduction, fiscal decentralization, economic system, state and local budget, intergovernmental transferances, inequality indexes.

**Постановка проблеми в загальному вигляді і її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** Гетерогенність суспільних благ стала одним з важливих чинників розв'язання проблеми просторової організації їх виробництва. Зважаючи на конституційовану структуру державного устрою, поліпшення якості відтворення суспільних благ тісно пов'язане із специфікацією функціонального поділу державних зобов'язань між національним і субнаціональними рівнями їх надання в економічній системі. У зв'язку з цим у просторовому аспекті відбувається детермінація принципів розподілу і перерозподілу акумульованих державою ресурсів для виробництва суспільних благ, підґрунтям чого є існуючий адміністративно-



територіальний поділ країни, побудова бюджетної системи та конструкція фіскальної децентралізації. Виходячи із цього, необхідно виокремити особливості застосування найголовніших засад фіскальної децентралізації у практиці відтворення суспільних благ в економічній системі України.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковане вирішення проблеми.** Наукові розвідки з визначення місця і ролі фіскальної децентралізації в системі виробництва суспільних благ, обґрунтування теоретико-методологічних і практичних засад її проведення перебували у центрі уваги Дж. Б'юкенена, Дж. Квіглі, Р. А. Масгрейва, В. Оутса, Дж. Роддена, В. Танзі, Ч. Тібу. Дотичними до цих дискусій на пострадянському просторі є дослідження, пов'язані із з'ясуванням особливостей становлення фіскального федералізму, формування місцевих бюджетів, удосконалення міжбюджетних відносин, здійснені такими знаними вченими, як В. Андрущенко, І. Волохова, М. Деркач, К. Журавська, Т. Тучак, І. Чугунов та ін. Зважаючи на неабияку теоретико-методологічну і практичну цінність наукових доробків провідних українських і зарубіжних дослідників, залишаються не в повній мірі з'ясованими окремі аспекти загальної проблеми, що стосуються удосконалення відтворювального процесу для суспільних благ, детермінованого процесами фіскальної децентралізації в Україні.

**Цілі статті.** Метою є з'ясування основних закономірностей впливу фіскальної децентралізації на виробництво суспільних благ і обґрунтування найголовніших перспектив її розвитку для поліпшення надання таких благ у вітчизняній економіці. Для цього необхідно визначити особливості формування теорії фіскального федералізму як підґрунтя організації виробництва суспільних благ на засадах фіскальної децентралізації; проаналізувати та оцінити її вплив на процеси продукування таких благ в українській економіці; виокремити перспективи розвитку фіскальної децентралізації в системі відтворення таких благ в економічній системі України.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Одним з наслідків дискусій з приводу удосконалення виробництва суспільних благ стало критичне переосмислення Ч. Тібу критеріїв П. Самуельсона для визначення рівня державних видатків на суспільні блага. У свою чергу це призвело до обґрунтування найголовніших умов оптимізації виробництва суспільних благ на локальному рівні [1, р. 419-424]. На підставі необхідності здійснення просторової гармонізації відтворення суспільних благ вченим сформовано найголовніші принципи побудови економічної теорії фіскального федералізму (фіскальної децентралізації). Згідно з його світоглядом „існування явища мобільності, гетерогенності доходів і перерозподілу плати за суспільні блага на основі чистої вигоди призводить до виникнення „податкових колоній”, в яких люди з високим доходом об'єднуються у спільну групу, що виводить резидентів з низькими доходами поза її межі [2, р. 94]. В реальних умовах існування нерівностей у виробництві суспільних благ є природним явищем, підґрунтям чого є диференціація регіонів за природнокліматичними, демографічно-соціальними, економічними ознаками.

В економічній системі це породжує існування ендегенних просторових суперечностей розвитку і є передумовою для асиметричності виробництва суспільних благ, що у перспективі може призводити до посилення внутрішньої конфліктності. Тому фіскальна структура суспільства має підпорядковуватися вимогам забезпечення економічної ефективності, горизонтального і вертикального вирівнювання на основі індексу потреб у суспільних благах [3, р. 117-122]. У практичній площині це стає підставою для формування інструментарію вирівнювання виробництва суспільних благ, щоб згладити фіскальні дисбаланси і забезпечити мінімальні стандарти надання таких благ на субнаціональному рівні. На інституційному рівні відбувається закріплення правил вирівнювання виробництва суспільних благ і формується механізм

перерозподілу бюджетних ресурсів між національним і субнаціональними рівнями. В іншому випадку, як зазначив Дж. Б'юкенен, „небажання атрибуувати „справедливість” і „рівність” для статус-кво може стати підставою для відмови від концепції фіскального обміну для фіскального процесу” [4, р. 25]. Така конституціоналізація є важливою для відтворення суспільних благ в економічній системі, бо сприяє мінімізації ризиків розгортання фіскальних „війн” між центром і регіонами, наслідком чого є посилення соціальної напруженості, суб'єктивізм, корупція і зростання неспроможності держави.

На світоглядному рівні полеміки з приводу просторового вирівнювання умов виробництва суспільних благ зумовили обґрунтування В. Оутсом теорему децентралізації. Проте критерії даної теореми є досить жорсткими і мають достатньо високий рівень абстрагування [5, р. 3-4], що деформує її основні положення в реальних умовах у зв'язку з асиметричністю інформації, слабкими інкорпоратизації фіскальних інституцій і фрі-райдерською поведінкою, наявністю екстерналій від споживання локальних суспільних благ поза межами сфер їх охоплення. Додатково це окреслює системні проблеми фіскальної децентралізації при просторовій організації відтворення таких благ, пов'язані із нечіткістю детермінації меж функціональних повноважень субнаціональних урядів при виробництві суспільних благ. Так, у багатьох країнах не представлено безумовного і точного „контракту” між національним і субнаціональним урядами; місцеві бюджети містять м'які обмеження, що асоціюється з проблемами фіскальної стійкості місцевих бюджетів, переоподаткування та виконання зобов'язань з обслуговування боргу; система управління суспільними видатками є частково спотвореною через відсутність якісного контролю і конкретизацію відповідальності [6, р. 95-100; 7, р. 725; 8, р. 306; 9, р. 240-242].

Тому, зважаючи на політичні, культурні, економічні та історичні умови, в економічній системі формується власна конструкція фіскальної децентралізації, що дозволяє організувати виробництво суспільних благ на паритетних засадах. Загальною закономірністю є те, що країни з вищим у порівнянні з країнами з нижчим рівнем економічного розвитку прагнуть посилити фіскальну децентралізацію. Для перших це спричинене стабільністю макросередовища, багаторічними традиціями здійснення суспільного вибору та якістю демократії; для других флуктуаційність політичного середовища, слабка прогнозованість соціально-економічного розвитку і недостатня глибина демократичних перетворень призводять до посилення фіскальної централізації. Тому досягнення позитивних зрушень у виробництві суспільних благ залежить не лише від чіткої регламентації фіскального обміну на принципах фіскального федералізму, але і чинників самої економічної системи.

З цих позицій звернемо увагу на підвищення якості надання суспільних благ на національному і субнаціональному рівнях, зменшення наявних фіскальних асиметрій, зумовлених внутрішніми і зовнішніми чинниками функціонування економічної системи України. Поряд з цим для України, як відзначили В. Андрущенко і В. Тучак, „при запровадженні фіскального федералізму існує низка не до кінця вирішених економічних і політичних проблем, що залишає державу фрагментарно розділеною за матеріальними умовами існування населення, ...але фіскальний федералізм раціонально вдосконалює перерозподільний механізм” [10, с. 305]. Тому імплементація найголовніших засад фіскальної децентралізації у практику виробництва суспільних благ є надзвичайно складним і тривалим процесом, що згідно з явищем синергізму має вивести економічну систему на якісно новий рівень функціонування.

У зв'язку з цим проаналізуємо тенденції розвитку фіскальної децентралізації в системі відтворення суспільних благ в Україні. Згідно з даними табл. 1 у державному бюджеті у 2000-2014 рр. найвища частка видатків припала на соціальний захист та соціальне забезпечення, загальнодержавні функції, громадський порядок і безпеку та освіту; найнижча – на охорону навколишнього природного середовища, житлово-

комунальне господарство, духовний та фізичний розвиток. Якщо за цей період частки видатків державного бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення, громадський порядок, безпеку та судову владу, загальнодержавні функції перманентно збільшували, то на освіту та економічну діяльність цей тренд мав флуктуаційний характер, не відзначаючись вагомим зростанням. У 2000-2014 рр. поступово підвищували частки видатків державного бюджету на охорону навколишнього природного середовища та здоров'я; для духовного та фізичного розвитку, та житлово-комунального господарства – залишали практично без змін або незначно скорочували, для національної оборони – до 2013 р. тривала „оптимізація” частки видатків з її збільшенням у 1,75 разу у 2014 р. через загострення безпекової ситуації в країні.

Таблиця 1

## Структура видатків державного і місцевого бюджетів України, %

| Вид видатків                                 | Вид бюджету* | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|----------------------------------------------|--------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Загальнодержавні функції                     | ДБ           | 8,5  | 8,9  | 19,3 | 17,7 | 15,3 | 13,4 | 13,8 | 13,0 | 11,9 | 13,8 | 15,4 | 16,8 | 16,2 | 17,4 | 22,0 |
|                                              | МБ           | 4,3  | 3,4  | 6,8  | 6,9  | 6,8  | 6,8  | 7,9  | 7,6  | 7,1  | 6,5  | 6,7  | 5,5  | 4,8  | 5,3  | 4,9  |
| Національна оборона                          | ДБ           | 7,3  | 9,2  | 10,2 | 11,9 | 9,7  | 6,7  | 6,2  | 7,3  | 6,4  | 5,4  | 5,0  | 5,5  | 5,3  | 5,2  | 9,1  |
|                                              | МБ           | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  | 0,0  |
| Громадський порядок, безпека та судова влада | ДБ           | 8,8  | 12,0 | 13,1 | 12,9 | 12,3 | 11,3 | 12,2 | 14,2 | 13,6 | 13,4 | 12,7 | 13,6 | 13,4 | 13,6 | 14,9 |
|                                              | МБ           | 1,5  | 1,1  | 1,4  | 0,4  | 0,4  | 0,4  | 0,2  | 0,1  | 1,7  | 0,1  | 0,2  | 0,1  | 0,1  | 0,1  | 0,1  |
| Економічна діяльність                        | ДБ           | 12,3 | 13,6 | 16,1 | 20,7 | 22,5 | 15,7 | 19,8 | 22,9 | 21,2 | 18,5 | 16,0 | 18,8 | 18,2 | 14,4 | 11,5 |
|                                              | МБ           | 13,8 | 9,8  | 6,8  | 9,6  | 11,5 | 9,8  | 9,6  | 11,2 | 10,0 | 5,1  | 5,1  | 6,9  | 5,9  | 4,3  | 4,1  |
| Охорона навколишнього природного середовища  | ДБ           | 0,4  | 0,3  | 1,4  | 1,6  | 1,5  | 1,1  | 1,3  | 1,5  | 1,2  | 1,0  | 1,0  | 1,3  | 1,5  | 1,6  | 0,9  |
|                                              | МБ           | 0,0  | 0,0  | 0,5  | 0,6  | 0,8  | 0,7  | 0,5  | 0,4  | 0,4  | 0,6  | 0,4  | 0,5  | 0,5  | 0,5  | 0,4  |
| Житлово-комунальне господарство              | ДБ           | 0,0  | 0,0  | 0,1  | 0,2  | 0,3  | 0,1  | 0,2  | 0,6  | 0,2  | 0,2  | 0,4  | 0,1  | 0,1  | 0,0  | 0,0  |
|                                              | МБ           | 6,4  | 6,9  | 5,4  | 5,5  | 6,7  | 7,4  | 10,8 | 5,4  | 6,5  | 5,7  | 3,0  | 4,7  | 8,9  | 3,5  | 7,9  |
| Охорона здоров'я                             | ДБ           | 2,3  | 4,0  | 4,4  | 5,3  | 5,7  | 3,9  | 4,0  | 4,9  | 4,0  | 4,2  | 3,9  | 4,3  | 4,2  | 4,5  | 3,5  |
|                                              | МБ           | 24,5 | 22,0 | 24,0 | 23,4 | 22,5 | 22,7 | 21,6 | 21,1 | 20,8 | 22,8 | 23,7 | 21,7 | 21,3 | 22,3 | 20,8 |
| Духовний та фізичний розвиток                | ДБ           | 1,3  | 1,2  | 1,1  | 1,5  | 1,8  | 1,4  | 1,3  | 1,5  | 1,6  | 1,8  | 2,3  | 1,6  | 2,0  | 1,8  | 1,6  |
|                                              | МБ           | 4,1  | 4,4  | 4,0  | 4,5  | 4,3  | 4,3  | 4,1  | 3,8  | 3,9  | 4,0  | 4,2  | 3,9  | 3,7  | 3,9  | 4,0  |
| Освіта                                       | ДБ           | 8,8  | 11,6 | 14,0 | 12,9 | 11,5 | 11,1 | 11,8 | 11,7 | 11,8 | 13,3 | 12,8 | 11,4 | 11,2 | 10,8 | 9,6  |
|                                              | МБ           | 25,5 | 25,5 | 29,4 | 29,4 | 28,7 | 32,0 | 30,0 | 30,3 | 31,2 | 33,7 | 33,6 | 33,1 | 32,2 | 34,2 | 32,1 |
| Соціальний захист та соціальне забезпечення  | ДБ           | 11,9 | 19,8 | 20,3 | 15,4 | 19,4 | 35,3 | 29,4 | 22,5 | 27,9 | 28,6 | 30,7 | 26,6 | 27,7 | 30,8 | 26,9 |
|                                              | МБ           | 13,5 | 7,9  | 21,6 | 19,5 | 18,4 | 15,9 | 15,4 | 20,0 | 18,3 | 21,4 | 23,2 | 23,5 | 22,6 | 25,9 | 25,7 |

\* ДБ – державний бюджет; МБ – місцевий бюджет. Джерело: обчислено на підставі [11].

Конфігурація видатків місцевих бюджетів мала деякі відмінності, бо найвищими у ці роки були частки асигнувань на освіту, охорону здоров'я, соціальний захист та соціальне забезпечення, найнижчими – на охорону навколишнього природного середовища, громадський порядок, безпеку та судову владу (табл. 1). Причому загальною тенденцією стало зменшення частки видатків місцевих бюджетів на житлово-комунальне господарство, економічну діяльність, громадський порядок, безпеку та судову владу, і зростання – на соціальний захист та соціальне забезпечення (майже удвічі).

Така побудова видатків державного і місцевого бюджетів визначена характером розподілу економічних функцій держави між юрисдикціями стосовно виробництва і задоволення попиту на суспільні блага. Якщо на національному рівні перевагу надали продукуванню суспільних благ, пов'язаних із забезпечення зовнішньої і внутрішньої безпеки, активізацією інвестування та розв'язанням екологічних питань, то на субнаціональному – з найважливішими умовами соціального побутування юрисдикцій. Тим самим структура часток регіонального і локального урядів впливає на урядові наміри сприяти зростанню бізнесу і забезпечувати суспільні блага ефективно [12, р. 338]. Даний підхід до визначення меж просторової взаємодії при організації виробництва суспільних благ в економічній системі України є класичним і відповідає тому, що на національному рівні держава виробляє ті види таких благ, які не можна

чітко диференціювати для кожного індивіда, та передає на субнаціональний рівень ті види, котрі доречно виокремлювати унаслідок відмінностей просторового охоплення ними.

Водночас необхідно звернути увагу і на стан ресурсного забезпечення виробництва суспільних благ у вітчизняній економіці, що пов'язане з формуванням доходних частин державного і місцевого бюджетів. Для виробництва суспільних благ у 2000-2014 рр. (табл. 2) на національному рівні визначальним був податок на додану вартість, поступово зростала роль податку на прибуток підприємств і акцизного збору; на субнаціональному – податок з доходів фізичних осіб, нівелювали важливість податку на прибуток підприємств і акцизного збору. Якщо у ці роки частка податкових надходжень в доходах державного бюджету мала тенденцію до зростання в 1,4 рази з одночасним скороченням неподаткових надходжень, то частка податкових надходжень в доходах місцевих бюджетів до 2007 р. скорочувалася, а від 2008 р. – почала зростати.

Таблиця 2

## Структура доходів державного і місцевих бюджетів України, %

| Вид доходів                     | Вид бюджету* | 2000  | 2001  | 2002  | 2003  | 2004  | 2005  | 2006  | 2007  | 2008  | 2009  | 2010  | 2011  | 2012  | 2013  | 2014  |
|---------------------------------|--------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Податкові надходження           | ДБ           | 56,20 | 59,03 | 68,04 | 67,78 | 65,25 | 71,70 | 71,86 | 72,20 | 74,94 | 73,75 | 71,36 | 83,88 | 79,83 | 77,83 | 78,93 |
|                                 | МБ           | 82,15 | 83,22 | 84,71 | 82,36 | 80,35 | 77,81 | 77,59 | 76,43 | 80,25 | 83,28 | 83,93 | 84,34 | 85,16 | 86,62 | 86,38 |
| податок з доходів фізичних осіб | ДБ           | 0,00  | 0,00  | 0,00  | 0,00  | 0,92  | 0,81  | 0,00  | 0,00  | 0,00  | 0,00  | 0,00  | 1,97  | 2,04  | 2,24  | 3,56  |
|                                 | МБ           | 44,56 | 49,48 | 55,71 | 59,89 | 55,21 | 54,38 | 57,17 | 59,61 | 62,13 | 62,62 | 63,38 | 62,39 | 60,57 | 61,41 | 61,88 |
| податок на прибуток підприємств | ДБ           | 16,04 | 16,57 | 19,19 | 24,83 | 23,31 | 22,41 | 19,60 | 21,02 | 21,18 | 16,13 | 17,08 | 17,55 | 16,08 | 16,09 | 11,25 |
|                                 | МБ           | 14,79 | 11,94 | 6,36  | 0,67  | 0,60  | 0,63  | 0,78  | 0,76  | 0,54  | 0,67  | 0,48  | 0,41  | 0,44  | 0,64  | 0,26  |
| податок на додану вартість      | ДБ           | 21,43 | 25,38 | 31,68 | 23,90 | 24,34 | 32,55 | 38,19 | 36,75 | 41,10 | 41,89 | 36,89 | 41,71 | 40,34 | 37,99 | 39,17 |
|                                 | МБ           | 0,00  | 0,00  | 0,00  | 0,00  | 0,00  | 0,00  | 0,00  | 0,00  | 0,00  | 0,00  | 0,00  | 0,00  | 0,00  | 0,00  | 0,00  |
| акцизний збір                   | ДБ           | 6,00  | 6,41  | 9,14  | 9,75  | 9,69  | 7,59  | 6,48  | 6,49  | 5,66  | 10,54 | 11,80 | 10,58 | 10,81 | 10,46 | 12,66 |
|                                 | МБ           | 1,05  | 1,53  | 1,08  | 0,47  | 0,19  | 0,21  | 0,16  | 0,14  | 0,14  | 0,49  | 0,86  | 1,05  | 1,23  | 1,29  | 0,16  |
| Неподаткові надходження         | ДБ           | 31,23 | 38,29 | 29,69 | 23,95 | 22,97 | 27,19 | 27,10 | 26,06 | 23,59 | 25,10 | 27,81 | 15,74 | 19,84 | 21,58 | 19,26 |
|                                 | МБ           | 12,45 | 3,86  | 4,63  | 10,79 | 9,61  | 11,68 | 12,03 | 11,04 | 10,41 | 10,92 | 10,89 | 12,60 | 12,53 | 11,53 | 12,12 |
| Інші надходження                | ДБ           | 6,27  | 1,15  | 2,27  | 2,26  | 2,20  | 1,11  | 1,05  | 1,74  | 1,47  | 1,16  | 0,88  | 0,39  | 0,50  | 0,59  | 1,81  |
|                                 | МБ           | 5,24  | 3,86  | 4,63  | 6,85  | 10,03 | 10,51 | 10,38 | 12,54 | 9,34  | 5,80  | 5,18  | 3,06  | 2,31  | 1,76  | 1,49  |

\* ДБ – державний бюджет; МБ – місцевий бюджет. Джерело: обчислено на підставі [11].

Такі неоднозначні зміни у структурі доходної частини державного і місцевого бюджетів пов'язані з флуктуаціями економічної діяльності в Україні, модифікаціями підходів до оподаткування за окремими видами податків і реформами виробництва суспільних благ. Загальною закономірністю стало те, що на національному і на субнаціональному рівнях податкові надходження детермінували як основне джерело грошового забезпечення продукування суспільних благ, причому з роками посилювали їх важливість. Крім того, у формуванні доходної бази місцевих бюджетів домінують загальнодержавні види податків, що посилює залежність виробництва суспільних благ від національного уряду у сфері визначення пропорцій розподілу. У контексті відтворення суспільних благ погодимось з тим, що „для нашої країни актуальним є пошук додаткових джерел надходження до бюджетів усіх рівнів, які б стимулювали збільшення обсягів виробництва ВВП, залучення інвестицій, збільшення рівня доходів населення та розвиток в інших пріоритетних напрямках” [13, с. 143-144]. Тому для розширеного відтворення суспільних благ в економічній системі України, за інших рівних умов, необхідно акцентувати увагу на створенні сприятливих умов для розвитку підприємництва, зміцненні позицій середнього класу і зростанні доходів домогосподарств, забезпеченні макроекономічної стабільності, детінізації національної економіки і поліпшенні податкової культури.

Для визначення асиметрії виробництва суспільних благ на субнаціональному рівні розглянемо показники варіації місцевих бюджетів. Уявлення про міру коливання

окремих складових місцевих бюджетів в Україні в абсолютних значеннях дають розмахи варіації, які в 2001-2014 рр. мали значні флуктуації (табл. 3). Це свідчить про високу волатильність середовища продукування суспільних благ, значну диференціацію соціально-економічних умов розвитку регіонів і неусталеність процесу акумулювання та розподілу бюджетних коштів для їх надання.

Таблиця 3

## Показники варіації окремих складових місцевих бюджетів України

| Показник                                | 2001   | 2002   | 2003   | 2004   | 2005   | 2006   | 2007   | 2008   | 2009    | 2010   | 2011    | 2012    | 2013    | 2014    |
|-----------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|--------|---------|---------|---------|---------|
| <b>Розмах варіації</b>                  |        |        |        |        |        |        |        |        |         |        |         |         |         |         |
| Доходи МБ з МТ*, грн./ос., з них        | 1575,5 | 1290,6 | 1203,5 | 1162,2 | 1838,9 | 2165,8 | 3995,5 | 5005,2 | 3091,8  | 2910,3 | 1709,7  | 3130,1  | 1774,9  | 4910,4  |
| податкові надходження                   | 1436,0 | 1303,5 | 1083,9 | 953,1  | 1270,1 | 1925,0 | 2784,8 | 3873,0 | 3662,6  | 3888,8 | 2294,5  | 2704,4  | 2845,0  | 2988,9  |
| міжбюджетні трансферти                  | 233,2  | 204,6  | 242,9  | 285,8  | 384,9  | 673,0  | 672,8  | 1422,0 | 1379,0  | 2036,3 | 1722,3  | 1758,6  | 2677,1  | 2562,1  |
| Видатки МБ, грн./ос.                    | 1615,9 | 1265,6 | 1264,6 | 1406,8 | 1922,8 | 2423,7 | 4284,4 | 5273,9 | 4046,9  | 3294,7 | 2356,9  | 4128,9  | 2022,7  | 5252,2  |
| Дефіцит/профіцит МБ, грн./ос.           | 55,1   | 67,1   | 90,1   | 279,5  | 119,6  | 305,4  | 468,8  | 383,8  | 1039,7  | 400,0  | 818,2   | 1220,4  | 733,0   | 587,9   |
| Податкові надходження, % доходів МБ     | 52,8   | 51,4   | 40,9   | 34,1   | 34,7   | 41,0   | 33,4   | 39,6   | 52,3    | 56,0   | 37,8    | 32,0    | 45,8    | 36,5    |
| Неподаткові надходження, % доходів МБ   | 8,8    | 8,9    | 9,0    | 10,2   | 8,1    | 8,4    | 7,5    | 6,1    | 5,5     | 6,4    | 7,1     | 5,6     | 7,5     | 8,7     |
| Міжбюджетні трансферти, % доходів МБ    | 60,0   | 54,1   | 54,5   | 55,1   | 48,1   | 60,6   | 55,1   | 55,7   | 60,6    | 63,4   | 49,3    | 35,8    | 54,7    | 38,6    |
| <b>Дисперсія</b>                        |        |        |        |        |        |        |        |        |         |        |         |         |         |         |
| Доходи МБ з МТ*, грн./ос., з них        | 86000  | 58166  | 48645  | 47398  | 111172 | 158959 | 563588 | 863560 | 323947  | 274456 | 119302  | 348658  | 111746  | 631321  |
| податкові надходження                   | 72934  | 60009  | 43899  | 34000  | 59370  | 130185 | 271594 | 524571 | 471829  | 543808 | 287453  | 402502  | 451799  | 455267  |
| міжбюджетні трансферти                  | 4191   | 3437   | 6131   | 6719   | 11223  | 24626  | 36462  | 120536 | 127669  | 229447 | 213864  | 243260  | 539105  | 485539  |
| Видатки МБ, грн./ос.                    | 90646  | 56071  | 54589  | 68574  | 123333 | 197516 | 642547 | 964026 | 557894  | 343422 | 179890  | 585577  | 143593  | 720845  |
| Дефіцит/профіцит МБ, грн./ос.           | 88,3   | 175,8  | 375,8  | 2397,5 | 514,9  | 2848,3 | 5021,8 | 4349,8 | 33892,3 | 5648,7 | 18675,0 | 42978,8 | 15287,5 | 16563,3 |
| Податкові надходження, % доходів МБ     | 250,2  | 186,1  | 161,7  | 113,9  | 106,8  | 97,2   | 83,5   | 109,7  | 147,9   | 160,7  | 121,6   | 98,8    | 160,2   | 104,4   |
| Неподаткові надходження, % доходів МБ   | 4,1    | 3,5    | 3,2    | 5,4    | 2,8    | 4,3    | 3,8    | 2,5    | 1,8     | 1,7    | 2,2     | 2,0     | 2,7     | 2,8     |
| Міжбюджетні трансферти, % доходів МБ    | 299,1  | 207,6  | 210,9  | 184,9  | 158,5  | 162,5  | 157,0  | 177,3  | 195,5   | 209,0  | 159,4   | 124,8   | 199,1   | 124,6   |
| <b>Квадратичний коефіцієнт варіації</b> |        |        |        |        |        |        |        |        |         |        |         |         |         |         |
| Доходи МБ з МТ*, грн./ос., з них        | 0,60   | 0,43   | 0,32   | 0,27   | 0,30   | 0,25   | 0,34   | 0,32   | 0,20    | 0,15   | 0,09    | 0,12    | 0,07    | 0,15    |
| податкові надходження                   | 1,02   | 0,81   | 0,60   | 0,53   | 0,54   | 0,61   | 0,61   | 0,64   | 0,60    | 0,56   | 0,37    | 0,37    | 0,37    | 0,37    |
| міжбюджетні трансферти                  | 0,38   | 0,29   | 0,29   | 0,21   | 0,20   | 0,20   | 0,18   | 0,25   | 0,24    | 0,26   | 0,21    | 0,17    | 0,26    | 0,21    |
| Видатки МБ, грн./ос.                    | 0,62   | 0,43   | 0,34   | 0,32   | 0,32   | 0,28   | 0,37   | 0,33   | 0,26    | 0,17   | 0,11    | 0,16    | 0,08    | 0,16    |
| Дефіцит/профіцит МБ, грн./ос.           | 3,48   | 1,16   | 2,31   | -4,33  | 4,92   | 9,31   | 1,45   | -2,83  | -15,01  | -9,62  | 4,93    | 2,37    | 2,37    | 1,20    |
| Податкові надходження, % доходів МБ     | 0,32   | 0,27   | 0,26   | 0,26   | 0,27   | 0,28   | 0,25   | 0,28   | 0,32    | 0,34   | 0,31    | 0,29    | 0,34    | 0,30    |
| Неподаткові надходження, % доходів МБ   | 0,23   | 0,24   | 0,25   | 0,46   | 0,26   | 0,35   | 0,35   | 0,29   | 0,24    | 0,24   | 0,26    | 0,26    | 0,31    | 0,35    |
| Міжбюджетні трансферти, % доходів МБ    | 0,44   | 0,37   | 0,35   | 0,27   | 0,25   | 0,25   | 0,25   | 0,27   | 0,27    | 0,26   | 0,22    | 0,19    | 0,25    | 0,18    |

\* МБ – місцевий бюджет, МТ – міжбюджетні трансферти. Джерело: обчислено на підставі [14].

Оцінка типовості базових умов виробництва суспільних благ у регіонах пов'язана з таким показником, як дисперсія. Якщо брати до уваги параметри доходної і видаткової частин місцевих бюджетів на одну особу, то спостерігали відносно великий діапазон дисперсії, котрий мав синусоїдну природу. На субнаціональному рівні – це ознака фрагментарності та непослідовності вирівнювання умов виробництва суспільних благ. Дисперсія частки податкових і неподаткових надходжень до 2007 р. зменшувалась і від 2008 р. поступово наростала. На нашу думку, це означає на



регіональному рівні прагнули розв'язати проблему диференціації регіонів за видами надходжень і частково це питання було вирішене. Однак стосовно частки міжбюджетних трансфертів суттєвих зрушень не вдалося одержати. Хоча у 2001-2014 рр. і відбулося згладжування горизонтальних дисбалансів, але воно не сприяло зміцненню ресурсної бази регіонів за рахунок власних джерел. Тому при виробництві суспільних благ не змогли на належному рівні забезпечити просторову справедливість і створити кращі умови задоволення попиту на них.

Значення квадратичного коефіцієнту варіації за доходами місцевих бюджетів з міжбюджетними трансфертами і за видатками на одну особу вказувало на існування до 2002 р. регіональної асиметричності виробництва суспільних благ в економічній системі України. У той час як у 2003-2014 рр. за аналізованими показниками він був нижчим, або незначно перевищував 0,33, що свідчить про однорідність досліджуваної сукупності. Для податкових надходжень на одну особу значення цього коефіцієнту у 2001-2014 рр. було вищим за 0,33, що стало індикатором диференціації спроможності регіонів забезпечити за рахунок власних ресурсів виробництво суспільних благ, яку так і не вдалося подолати. Для міжбюджетних трансфертів квадратичний коефіцієнт варіації був у ці роки нижчим 0,33 (крім 2001 р.), що пов'язане з однорідністю підходів у наданні таких трансфертів у регіони. За частками податкових і неподаткових надходжень, міжбюджетних трансфертів в доходах місцевих бюджетів за винятком окремих років дотримано принципу згладжування і гармонізації підходів до формування ресурсної бази регіонів України для виробництва суспільних благ, оскільки відповідний показник був меншим або в околі 0,33.

Така неоднозначність динаміки показників варіації для окремих параметрів місцевих бюджетів зумовлена змінами в інституційному середовищі виробництва суспільних благ у зв'язку з набуттям чинності Бюджетного і Податкового кодексів України, флуктуацією і невизначеністю взаємодії субнаціональних і національних органів влади. На думку вчених „система фінансового вирівнювання повинна спонукати до активної діяльності органів місцевого самоврядування у напрямі пошуку і використання додаткових резервів збільшення надходжень до бюджету шляхом сприяння розвитку виробництва... та сприяти ефективному використанню бюджетних ресурсів з метою підвищення суспільного добробуту„ [13, с. 182]; „принципово важливим є визнання фіскальної децентралізації основним фактором забезпечення сталого розвитку економіки країни” [15, с. 348]; бюджетне регулювання має постійно вдосконалюватися та адаптуватися до інституційних перетворень економічного середовища, динаміки і тенденцій суспільного розвитку, економічної циклічності з урахуванням необхідності підвищення рівня збалансованості та ефективності функціонування державних фінансів” [16, с. 74]. Тому вітчизняна модель фіскальної децентралізації, маючи до певної міри визначений каркас побудови бюджетних відносин між рівнями урядування, не спроможна належним чином забезпечити підвищення результативності надання таких благ, обумовлених усуненням вертикальних і горизонтальних дисбалансів.

Неоднорідність базових умов виробництва суспільних благ за регіонами України пропонуємо оцінювати за такими індексами, як індекс Аткинсона, Джині та Тейла. Загальною закономірністю визначених нами індикаторів є те, що у 2001-2014 рр. для доходів місцевих бюджетів з міжбюджетними трансфертами, видатків, податкових надходжень і міжбюджетних трансфертів було зменшення їх значень (табл. 4) і наближення до нижньої межі. Це означає, що, за інших рівних умов, ресурсне забезпечення виробництва суспільних благ в Україні на субнаціональному рівні набувало ознак гармонізації і скорочення надмірної диференціації. Найвищі значення за усіма індексами були для податкових надходжень субнаціонального рівня, що

зумовлено різними спроможностями регіонів України акумулювати податки. Наступними були величини індексів для міжбюджетних трансфертів (крім індексу Тейла), що спричинено їх важливістю для скорочення горизонтальних дисбалансів виробництва суспільних благ і пошуку компромісу на субнаціональному рівні в дотриманні субсидіарності при задоволенні попиту на такі блага. Майже однакові значення одержано за трьома індексами для доходів місцевих бюджетів з міжбюджетними трансфертами та їх видатками, що вказує на „технічність” умов (кошторисний метод формування доходів і видатків місцевих бюджетів, формула розподілу трансфертів, механізм сплати податків) забезпечення відносної однорідності виробництва суспільних благ на субнаціональному рівні.

Таблиця 4

## Індекси нерівномірності окремих складових місцевих бюджетів України

| Показник                             | 2001  | 2002  | 2003  | 2004  | 2005  | 2006  | 2007  | 2008  | 2009  | 2010  | 2011  | 2012  | 2013  | 2014  |
|--------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| <b>Індекс Аتكінсона</b>              |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| Доходи МБ з МТ*, тис. грн.           | 0,217 | 0,185 | 0,161 | 0,154 | 0,157 | 0,151 | 0,166 | 0,158 | 0,137 | 0,126 | 0,118 | 0,129 | 0,107 | 0,096 |
| Видатки місцевих бюджетів, тис. грн. | 0,221 | 0,186 | 0,163 | 0,165 | 0,160 | 0,157 | 0,170 | 0,162 | 0,150 | 0,128 | 0,123 | 0,137 | 0,112 | 0,093 |
| Податкові надходження, тис. грн.     | 0,367 | 0,319 | 0,279 | 0,271 | 0,275 | 0,284 | 0,285 | 0,289 | 0,281 | 0,275 | 0,241 | 0,236 | 0,236 | 0,220 |
| Міжбюджетні трансферти, тис. грн.    | 0,105 | 0,067 | 0,062 | 0,064 | 0,061 | 0,068 | 0,057 | 0,060 | 0,066 | 0,072 | 0,068 | 0,089 | 0,069 | 0,044 |
| <b>Індекс Джині</b>                  |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| Доходи МБ з МТ, тис. грн.            | 0,191 | 0,148 | 0,115 | 0,104 | 0,147 | 0,098 | 0,126 | 0,134 | 0,076 | 0,069 | 0,048 | 0,060 | 0,040 | 0,082 |
| Видатки місцевих бюджетів, тис. грн. | 0,196 | 0,146 | 0,121 | 0,117 | 0,150 | 0,104 | 0,131 | 0,138 | 0,093 | 0,076 | 0,053 | 0,071 | 0,045 | 0,092 |
| Податкові надходження, тис. грн.     | 0,355 | 0,299 | 0,253 | 0,237 | 0,279 | 0,252 | 0,252 | 0,271 | 0,249 | 0,242 | 0,195 | 0,193 | 0,193 | 0,195 |
| Міжбюджетні трансферти, тис. грн.    | 0,255 | 0,194 | 0,191 | 0,138 | 0,146 | 0,124 | 0,124 | 0,161 | 0,156 | 0,165 | 0,127 | 0,095 | 0,161 | 0,135 |
| <b>Індекс Тейла</b>                  |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| Доходи МБ з МТ, тис. грн.            | 0,297 | 0,233 | 0,193 | 0,180 | 0,189 | 0,178 | 0,205 | 0,195 | 0,157 | 0,139 | 0,127 | 0,144 | 0,113 | 0,111 |
| Видатки місцевих бюджетів, тис. грн. | 0,305 | 0,234 | 0,198 | 0,198 | 0,196 | 0,188 | 0,216 | 0,203 | 0,178 | 0,142 | 0,133 | 0,155 | 0,119 | 0,100 |
| Податкові надходження, тис. грн.     | 0,541 | 0,444 | 0,363 | 0,348 | 0,356 | 0,381 | 0,382 | 0,394 | 0,377 | 0,363 | 0,287 | 0,280 | 0,281 | 0,244 |
| Міжбюджетні трансферти, тис. грн.    | 0,084 | 0,058 | 0,050 | 0,059 | 0,054 | 0,067 | 0,052 | 0,055 | 0,057 | 0,062 | 0,061 | 0,086 | 0,057 | 0,043 |

\* МБ – місцевий бюджет, МТ – міжбюджетні трансферти *Джерело:* обчислено на підставі [14].

Таке поступове згладжування неоднорідності базових умов відтворення суспільних благ за аналізованими показниками обумовлене і необхідністю адаптації чинної практики виробництва суспільних благ до вимог євроінтеграції України. Підґрунтям чого є стандартизація підходів до формування доходів і видатків державного і місцевого бюджетів, посилення вагомості субнаціональних рівнів урядування і підвищення їх фінансової спроможності та орієнтація на середньо-і довгострокові горизонти бюджетного планування. Не менш важливим для удосконалення виробництва суспільних благ на засадах фіскальної децентралізації є такі макрочинники як, стабілізація і прогнозованість обмінного курсу, відновлення економічного зростання, створення сприятливого інвестиційного середовища, активізація інноваційної діяльності та поступове зменшення державного боргу.

**Висновки.** Таким чином, зважаючи на євроінтеграційні прагнення України, фіскальна децентралізація є безальтернативною для удосконалення процесів відтворення для суспільних благ, оскільки перенесення виробництва на субнаціональний рівень і чітке розмежування функцій урядування належать до одних з важливих складових засад функціонування країн-членів ЄС. Для поліпшення продукування таких благ в контексті удосконалення вітчизняної моделі фіскальної

децентралізації необхідно: проводити оцінку типовості базових умов здійснення виробництва суспільних благ через визначення індикаторів варіації та нерівномірності у регіональному розрізі; зменшити асиметрію в структуруванні доходної частини зведеного бюджету і передати на субнаціональний рівень частину фіскальних спроможностей національного уряду, що посилить позиції місцевих громад у збалансуванні бюджетних доходів і видатків, зменшить їх залежність від центру; визначити чіткий алгоритм нівелювання горизонтальних і вертикальних дисбалансів виробництва суспільних благ на підставі поліпшення умов розвитку соціально-економічної та екологічної систем регіону і стабілізації макроекономічної ситуації в країні. Перспективи подальших наукових досліджень пов'язані із з'ясуванням особливостей світоглядних засад фіскальної децентралізації в країнах Європейського Союзу та детермінацією можливостей адаптації цього досвіду до умов відтворення суспільних благ в економічній системі України.

#### Список використаних джерел:

1. Tiebout Ch. M. A Pure Theory of Local Expenditures / Ch. M. Tiebout // Journal of Political Economy. – 1956. – Vol. 64. – P. 416-424.
2. Tiebout Ch. M. An Economic Theory of Fiscal Decentralization / Ch. M. Tiebout // Public Finances: Needs, Sources, and Utilization. – National Bureau of Economic Research, 1961. – P. 79-96.
3. Musgrave R. A. Approaches to a Fiscal Theory of Political Federalism / R. A. Musgrave // Public Finances: Needs, Sources, and Utilization. – National Bureau of Economic Research, 1961. – P. 97-122.
4. Buchanan J. M. Taxation in Fiscal Exchange / J. M. Buchanan // Journal of Public Economics. – 1976. – Vol. 6. – № 1-2. – P. 17-29.
5. Oates W. E. On the Theory and Practice of Fiscal Decentralization / W. E. Oates. – Institute for Federalism and Intergovernmental Relations. – Working Paper. – 2006. – May. – 40 p.
6. Quigley J. Fiscal Federalism and Economic Development: A Theoretical Overview / J. Quigley // Government for the Future – Unification, Fragmentation and Regionalism / Eds. By A. E. Anderson, B. Harsman and J. M. Quigley. – Amsterdam: North-Holland, 1997. – P. 83-101.
7. Rodden J. Reviving Leviathan: Fiscal Federalism and the Growth of Government / J. Rodden // International Organization. – 2003. – Vol. 57. – № 4. – P. 695-729.
8. Tanzi V. Fiscal Federalism and Decentralization: A Review of Some Efficiency and Macroeconomics Aspects / V. Tanzi // Annual World Bank Conference on Development Economics / Ed. By M. Bruno, B. Peskovic. – Washington, 1995. – P. 295-315.
9. Oates W. Fiscal Decentralization and Economic Development / W. Oates // National Tax Journal. – 1993. – № 46 (2). – P. 237-243.
10. Андрущенко В. Л. Морально-етичні імперативи податків та оподаткування (західна традиція) / В. Л. Андрущенко, Т. В. Тучак. – К.: Алерта, 2013. – 384 с.
11. Статистичний щорічник України за 2000-2014 роки. – К., 2001-2015.
12. Zhuravskaya E. Incentives to Provide Local Public Goods: Fiscal Federalism, Russian Style / E. Zhuravskaya // Journal of Public Economics. – 2000. – № 76. – С. 337-368.
13. Волохова І. С. Міжбюджетні відносини в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку / І. С. Волохова. – Одеса: Атлант, 2010. – 233 с.
14. Бюджети України 2001-2014 роки. Статистичний збірник. – К.: Міністерство фінансів України, 2002-2015.
15. Деркач М. І. Децентралізація фіскальних функцій держави у контексті забезпечення сталого розвитку України / М. І. Деркач. – Д.: Стиль, 2011. – 420 с.
16. Чугунов І. Довгострокова бюджетна стратегія у системі економічної циклічності / І. Чугунов // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2014. – № 5. – С. 64-77.

*Рецензент д.е.н., професор Ванькович Д.В.*

УДК 336.221.264

Поліщук В.Г., к.е.н.

Дунь В.В.

Луцький національний технічний університет

### ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ АКТИВІЗАЦІЇ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

У статті досліджено фінансові аспекти активізації збалансованого розвитку будівельного бізнесу в Україні. Визначено роль інвестиційного стимулювання розвитку будівництва житлових і нежитлових

приміщень в Україні. Досліджено перспективи розвитку будівельного бізнесу на регіональному рівні в кризових умовах.

**Ключові слова:** фінансове забезпечення, збалансований розвиток, інвестиційне стимулювання, будівельний бізнес.

Polishchuk V.

## **FINANCIAL ASPECTS OF ACTIVATION SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE CONSTRUCTION BUSINESS IN UKRAINE**

In the article is investigated the financial aspects of sustainable development of the construction business in Ukraine. The role of investment to stimulate the development of construction of residential and non-residential buildings in Ukraine was identified. There were investigated the prospects of the construction business at the regional level in crisis.

**Key words:** financial security, sustainable development, investment promotion, the construction business.

Полищук В.Г., Дунь В.В.

## **ФИНОНСОВЫЕ АСПЕКТЫ АКТИВИЗАЦИИ СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ**

В статье исследованы финансовые аспекты активизации сбалансированного развития строительного бизнеса в Украине. Определено роль инвестиционного стимулирования развития строительства жилых и нежилых помещений в Украине. Исследованы перспективы развития строительного бизнеса на региональном уровне в кризисных условиях.

**Ключевые слова:** финансовое обеспечение, сбалансированное развитие, инвестиционное стимулирование, строительный бизнес.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Будівельний ринок є сьогодні важливою складовою суспільного виробництва і ключовою ланкою у забезпеченні належного рівня якості життя людей і прискорення інноваційного розвитку багатьох сфер матеріального виробництва. Продукцією будівельної галузі є здані в експлуатацію нові основні засоби виробничого та невиробничого призначення. Крім цього, галузь здійснює їх реконструкцію та технічне переозброєння. Отже, основним завданням будівельної сфери є розширене відтворення та оновлення основних засобів країни. Виконуючи це завдання, галузь реалізує, втілює у життя інвестиції у всіх сферах національної економіки, тому її можна вважати інвестиційною галуззю, що виконує функцію локомотива в економіці країни.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Теоретичний зміст розглядали у своїх працях Я.Белінська, Я.Бережний, А.Беркута, А.Гойко, В.Дорогунцов, Я.Жаліло, В.Кравченко, Ю.Манцевич, К.Паливода, Т.Федосєєва та інші дослідники. Разом з цим детальних досліджень вимагає стан будівельного ринку в його регіональних особливостях.

**Цілі статті.** Метою нашого дослідження є всебічне дослідження фінансових аспектів збалансованого розвитку будівельної галузі економіки України; дослідити як саме впливають фінанси та економічний стан країни на розвиток будівельного бізнесу в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Механізм стимулювання сталого розвитку регіону передбачає застосування фінансових методів стимулювання сталого розвитку регіону. Фінансові методи стимулювання є способом стимулюючого впливу фінансових

відносин на сталий розвиток регіону. Основним фінансовим методом механізму стимулювання сталого розвитку регіону можна вважати фінансове забезпечення політики стимулювання сталого розвитку регіону.

Слід зазначити, що в сучасній економічній літературі та в практичній діяльності органів місцевої влади питання фінансування розвитку регіонів найчастіше пов'язують з політикою розподілу і перерозподілу бюджетних ресурсів, що передбачає фінансування економічних процесів на регіональному рівні. Однак багаторічний досвід свідчить, що бюджетна підтримка не стала значним фактором зменшення диспропорцій в соціальному, економічному та екологічному розвитку регіонів. Більше того, в окремих випадках має місце неефективне використання інвестиційного бюджетного ресурсу. У такій ситуації постає потреба вдосконалення механізмів фінансування соціального, економічного та екологічного розвитку регіону, в основі якого – раціональне використання місцевих фінансових ресурсів, зміцнення фінансової бази реалізації пріоритетних соціально-економічних програм регіону.

Теоретичний зміст стимулювання сталого розвитку регіону досить широко представлений у працях Герасимчук З.В. та Поліщук В.Г. [1;2;6]. Зокрема, з'ясовано питання регіональної політики сталого розвитку, теоретичні основи стимулювання сталого розвитку регіону, визначено основні положення теорії, методології та практики стимулювання сталого розвитку регіону.

Саме за допомогою фінансового забезпечення здійснюється система розподільчих і перерозподільчих процесів у процесі фінансування стимулювання сталого розвитку регіону. Фінансове забезпечення політики стимулювання сталого розвитку регіону – це цілеспрямований процес, що полягає у залученні, розподілі та перерозподілі коштів для фінансування стимулюючих заходів з метою досягнення соціальних, економічних та екологічних цілей регіону, причому головна мета полягає у досягненні сталого розвитку регіону з дотриманням всіх ознак сталості. Основними суб'єктами фінансового забезпечення політики стимулювання сталого розвитку регіону виступають: суб'єкти господарювання регіону, державні і регіональні органи влади та домогосподарства. Відповідно до цього об'єктами фінансового забезпечення виступатимуть фінанси суб'єктів господарювання регіону, державні фінанси регіону та фінанси домогосподарств регіону [8].

Будівельна галузь є однією з найважливіших галузей народного господарства, від якої залежить ефективність функціонування всієї системи господарювання в країні. Важливість цієї галузі для економіки будь-якої країни можна пояснити наступним чином: капітальне будівництво, напевне, як ніяка інша галузь економіки, створює велику кількість робочих місць і споживає продукцію багатьох галузей народного господарства. Економічний ефект від розвитку цієї галузі полягає у мультиплікаційному ефекті коштів, вкладених у будівництво. Адже з розвитком будівельної галузі будуть розвиватися: виробництво будівельних матеріалів і відповідного обладнання, машино-будівна галузь, металургія і металообробка, нафто-хімія, виробництво скла, деревообробка і фарфоро-фаянсова промисловість, транспорт, енергетика тощо. І, вочевидь, як ніяка інша галузь економіки, будівництво сприяє розвитку підприємств малого бізнесу, особливо того, який спеціалізується на оздоблювальних і ремонтних роботах, на виробництві та встановленні вбудованих меблів і т. ін.

Загальна кількість будівельних підприємств України сьогодні становить 88,737 тис. одиниць, з них великі та середні – 3,6 тисяч.

Стан будівельного ринку та перспективи його розвитку визначаються загальним станом економіки України. Як відомо, економічне зростання країни оцінюється приростом валового внутрішнього продукту (ВВП) і обумовлюється його позитивною динамікою. Після 2002 року у розвитку економіки України можна виділити такі



періоди з характерними тенденціями: 2002-2007 рр. – поступова стабілізація економіки і економічне зростання; з 2008 р. – до сьогодні – падіння рівня економічного розвитку країни внаслідок світової фінансової кризи і, як наслідок, різке падіння як макроекономічних показників, так і показників будівельної галузі.

Упродовж 2002-2007 рр. щорічно зростав абсолютний та відносний розмір ВВП, створюваний галуззю «Будівництво»: виняток щодо показника відносного зростання – лише 2002 рік. У 2003, 2004, 2007 роках індекс “будівельної” частки ВВП до попереднього року суттєво випереджає індекс ВВП по економіці загалом (у 2003 р. — відповідно 127,0 % та 109,4 %, тобто на 17,6 пункту; у 2004 р. – відповідно 119,5 % та 112,1 %, тобто на 7,4 пункту, у 2007 році – відповідно 113,2 % та 107,9 %, тобто на 5,3 пункту). Упродовж 2002-2007 років спостерігається безперервне зростання інвестицій по економіці загалом, тобто зростання платоспроможного попиту на продукцію галузі “Будівництво”.

З 2008 року разом із початком фінансової кризи будівельний ринок почав занепадати, що немало вдарило по будівельному бізнесі. Зокрема більшість підприємств, не витримавши великої конкуренції, почали закриватись, бо підприємства не приносили ніякого доходу.

В Україні будівництво до початку кризи було однією з ключових галузей економіки, основою для функціонування інших виробничих і невиробничих галузей. Його розвиток свідчив про зростання добробуту в суспільстві.

Обсяги виконаних у 2010 році будівельних робіт продовжують скорочуватися: 5,4 % порівняно з кризовим 2009-им і лише 48,2 % від рівня передкризового 2008 року (і це при тому, що друга половина 2008-го вже характеризувалася тотальним згортанням будівництва і девелоперських проектів). Протягом 2011–2012 років, початку 2013 року будівельна галузь України зазнавала як збільшення, так і скорочення обсягів виробництва будівельної продукції. У 2011 році усі часові періоди за кількістю місяців від січня до будь-якого місяця року продемонстрували стабільний ріст обсягів виконаних будівельних робіт з помітним нарощенням відносних показників у II кварталі. У 2012 році ця динаміка помітно погіршилася, в результаті чого лише з січня по травень було зафіксовано показники росту, а з травня відносні індекси виконання будівельних робіт лише зменшувалися, досягши позначки 86,0 % січня-грудня до відповідного періоду 2011 року. На початку цього року динаміка індексів не змінила свого напрямку регресії, досягнувши у січні-травні 2013 року показника 82,2 % до відповідного періоду 2012.

Обсяг зданого в експлуатацію житла значною мірою визначається обсягом залучених у дану сферу інвестицій, що формують попит на ринку житлової нерухомості. Для підтримки попиту на ринку житлової нерухомості державою прийнято ряд програм сприяння житловому будівництву, однак через відсутність фінансування, їхня ефективність є досить низькою. Пільгові умови кредитування житлового будівництва, передбачені цими програмами, не відповідають реальному рівню доходів цільових верств населення, зокрема в обліковий реєстр державних житлових програм можуть потрапити люди з рівнем доходу вище середнього, тоді як програма повинна забезпечити житлом в першу чергу працівників бюджетної сфери. Відтак, діючи на сьогодні державні житлові програми не можуть значним чином позитивно вплинути на становище в галузі. Важливою проблемою при цьому постає відсутність належного фінансування державних програм, які б мали стабілізувати ситуацію в галузі.

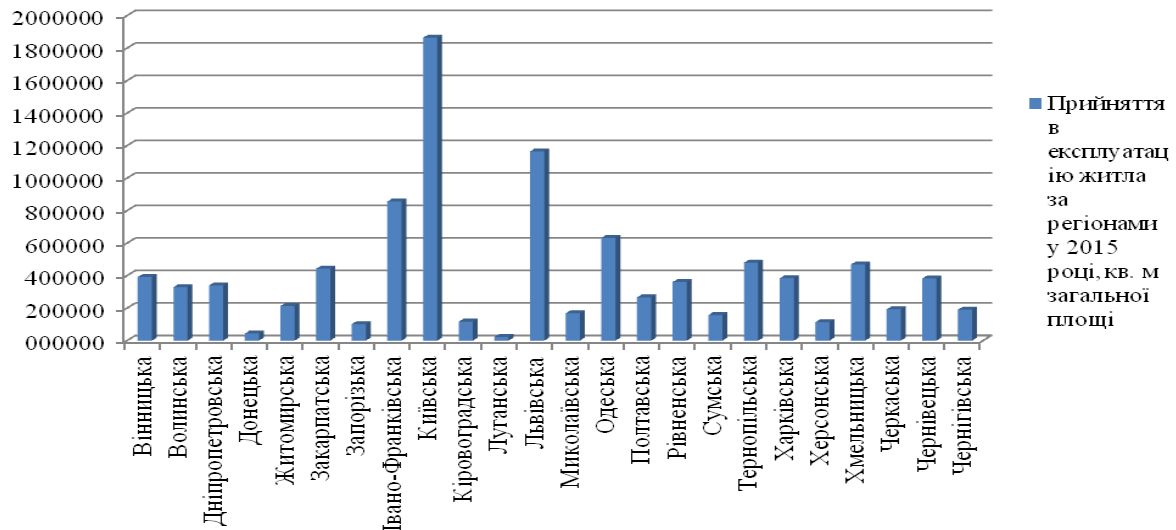


Рис. 1. Прийняття в експлуатацію житла за регіонами у 2015 році, кв. м загальної площі

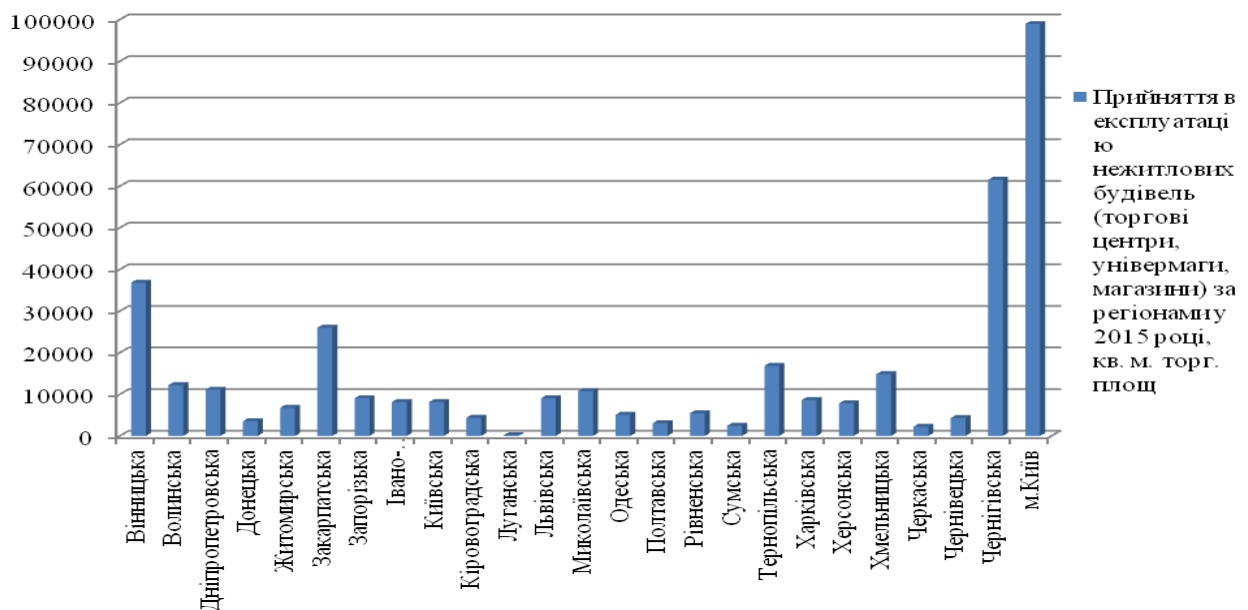


Рис. 2. Прийняття в експлуатацію нежитлових будівель (торгові центри, універмаги, магазини) за регіонами у 2015 році, кв. м. торг. площі

Також можна стверджувати, що система іпотечного кредитування первинного ринку практично відсутня, оскільки даний вид кредитування є досить ризиковим, що пов'язане з завищеною оцінкою житлової площі по відношенню до реальних доходів середньостатистичного українця.

Досить значимою для перспектив розвитку вітчизняної будівельної галузі є її оцінка з позиції іноземних спостерігачів. Важливим у цьому плані є рейтинг чергового дослідження Світового банку та Міжнародної фінансової корпорації “DoingBusiness – 2014”, який є одним із ресурсів для оцінки інвесторами ділового клімату та умов ведення бізнесу в країні та, відповідно, основою для прийняття інвестиційних рішень.

Так, за результатами даного дослідження у 2013 році, впровадивши регуляторні реформи бізнес-клімату України вдалось поліпшити свій рейтинг серед країн світу, піднявшись на 28 пунктів – до 112 місця, у порівнянні із минулорічними результатами. Виняткового значення при цьому набули заходи з дерегуляції та спрощення дозвільних та погоджувальних процедур у будівництві, що стало наслідком прийняття Закону України “Про регулювання містобудівної діяльності”. Спрощення дозвільно-погоджувальних процедур у будівництві дало поштовх для залучення інвестицій, головним чином у житлове будівництво, якого зміни торкнулися найбільше.

Основним чинником, який сприяв розвитку кризи, є зниження попиту, в основному на житло економ-класу. Це пояснюється тим, що такий вид житла отримували в основному за рахунок банківських кредитів, видача яких різко скоротилася з початком кризи. В цей же час попит на елітне житло впав незначно. Недостача власних фінансових ресурсів спонукає будівельників шукати нові способи залучення додаткового фінансування. Велику надію суб'єкти ринку покладають на підтримку держави.

Отже, виходячи з вищенаведених даних щодо стану будівельної галузі, можна окреслити коло наступних проблем:

- відсутність джерел фінансування будівництва (значне скорочення обсягів державних централізованих капітальних вкладень, зменшення інвестиційних можливостей домінуючої частини суб'єктів господарювання, зубожіння значної кількості людей);
- високий ступінь зносу основних фондів, їх занедбаність через відсутність інвестиційного попиту;
- практична ліквідація великих будівельних підрозділів, здатних виконувати багатомільйонні проекти (неможливість конкурувати з такими крупними структурами, як французькі компанії “DUMES GTM” чи “BOUYGUES”);
- недосконала система ціноутворення;
- бюрократичні перешкоди на шляху реалізації інвестиційних проектів;
- відсутність рівних правових умов діяльності всім учасникам інвестиційного процесу;

Незважаючи на всі обіцянки керівництва країни, ця галузь української економіки поки що так і не оговталася від кризи. Проблема нагадує зачароване коло: щоб активізувати будівництво потрібні кредити, але щоб банки дали відповідні позики, вони повинні бути впевнені в їх поверненні.

Забудовники ж, незважаючи на зниження платоспроможного попиту, не поспішають знижувати ціни, очікуючи, що ринок ось-ось почне бурхливо рости.

Однак, незважаючи на всі райдужні прогнози, це “ось-ось” тягнеться вже третій рік. У результаті термін закінчення заморожених ще восени 2008 року недобудов як і раніше невідомі, а навчені гірким досвідом українці перемикаються на ринок вторинного житла.

Цьому, зокрема, сприяє значне збільшення його пропозиції на ринку нерухомості – адже все більше власників “зайвих” квадратних метрів, які колись купували їх з інвестиційними цілями розчаровуються у своїх надіях. Поступова реанімація іпотечних програм так же здебільшого спрямована на придбання вже готового житла, що ще більше ускладнює становище українських будівельників.

У цілому ж поки будівельний бізнес України тільки намагається дотягнутися до передкризових рівнів. Так, за підсумками 2010 р., обсяг виконаних будівельних робіт в середньому по країні склав близько 94,6% відповідного показника попереднього року. При цьому в ряді регіонів, наприклад, Закарпатській та Чернівецькій областях, обстановка є особливо складною – за 12 місяців 2010р. обсяг будівельних робіт там склав 59,8% і 59,6% відповідно.

У Тернопільській та Львівській областях, де з весни 2010 р. відзначалася активізація переділу ринку будівельних послуг, цей показник також продемонстрував негативну динаміку (81,4% 78,0%), причому в останні місяці становище почало потроху виправлятися.

Показовими на цьому тлі виглядають успіхи будівельного бізнесу у Миколаївській (+30,7%), Донецькій (+21,3%), Полтавській (+18,4%), при тому, що інтенсивність будівельних робіт у Києві та Київській області все ще продовжує знижуватися (-7,8% і -1,9% в порівнянні з підсумками 2009р.)

У 2015 році були прийняті нові проекти для будівельних робіт.

Між тим, виробництво будматеріалів потроху зростає, що вселяє по відношенню до перспектив галузі помірний оптимізм.

У галузі державного регулювання сфери житлового будівництва, зокрема стосовно механізмів його фінансування, останнім часом було розроблено багато законодавчих актів та постанов. Усі вони були спрямовані на врегулювання стосунків між учасниками будівництва, захист прав основних інвесторів житлового будівництва – населення.

Із прийняттям Закону України “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення державного регулювання у сфері будівництва житла” від 29.06.2010 № 2367-VI, згідно якого було внесено ряд поправок до Закону України “Про інвестиційну діяльність” від 18.09.1991 № 1560-XII та “Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю” від 19.06.2003 № 978-IV та ряду інших законодавчих актів у сфері інвестування житлового будівництва за кошти залучені від фізичних та юридичних осіб відбулись суттєві зміни. Зокрема, було чітко визначено способи інвестування та фінансування будівництва об’єктів житлового будівництва з використанням недержавних коштів, залучених від фізичних та юридичних осіб. Таким чином, нині інвестування будівництва житла може здійснюватися виключно через:

- 1) фонди фінансування будівництва,
- 2) фонди операцій з нерухомістю,
- 3) інститути спільного інвестування,
- 4) шляхом випуску цільових облігацій, виконання зобов’язань за якими забезпечується одиницею такої нерухомості, відповідно до законодавства.

На сьогоднішній день будівельна галузь є однією з найбільш змістовних і масштабних, виходячи з кількості залучених у виробничий процес людей. Кадрова ситуація в цій сфері, на перший погляд, не викликає побоювань, адже фахівців будівельного профілю різної кваліфікації та рівня освіти досить багато, і здається, що підбір потрібної команди для реалізації наявних проектів не викличе труднощів. Тим не менш, це завдання вирішується не так просто. Причина – кадровий потенціал задіяний не повною мірою. Такий стан справ частково пояснюється тим, що фахівці-початківці поки ще не встигають швидко придбати в достатньому обсязі необхідний практичний досвід, внаслідок чого гостро відчувається дефіцит у кваліфікованих кадрах. Саме тому багато компаній намагаються вирішити проблему шляхом залучення працівників передпенсійного та пенсійного віку, які чітко усвідомлюють своє місце й роль у структурі виробничого процесу.

Не зважаючи на заходи, що приймаються владою для допомоги у відновленні будівництва, населення не довіряє забудовникам і банкам, що в сукупності дає негативний ефект. У цій ситуації далеко не останню роль може зіграти НБУ. Якщо його політика підтримує і простимулює видачу комерційними банками іпотечних кредитів і кредитування забудовників, то це може поступово повернути будівельну галузь у докризовий стан.

У такій ситуації компанії вимушені були адаптуватися, приймати термінові антикризові заходи.

Загальними для всіх компаній є ухвалення таких заходів. Першим, що зробили всі будівельні компанії, – це скорочення до можливого мінімуму, без втрати якості, витрат. Так, сьогодні враховують і розраховують з великою увагою всі витрати будівельних матеріалів, шукають шляхи їх економії. В рамках цього рішення почали розвивати бартерні відносини. За допомогою таких операцій мінімізуються касові розриви і зменшуються грошові витрати на закупівлі. Одним з видів скорочення витрат можна назвати скорочення персоналу або переведення його на неповний робочий день, скорочення зарплат. За допомогою цього компанії заощадили до 60 % загальних витрат [7].

Ще один метод протистояння кризі – це економія на поверненні боргів. Підприємства намагаються реструктуризовувати свої борги за кредити, виплату відсотків за облігації і т.д. Крім того характерним є перехід на гривневі кредити, оскільки прив'язка до нестабільного долара приводить до все більших витрат компаній [3].

Антикризовою мірою є також розвиток надання нових послуг. Будівельні компанії частково переорієнтовували свої будівельні підрозділи на виконання генпідрядних робіт, а продукцію допоміжних виробництв (вироби з неіржавіючої сталі, виробництво віконних систем) зорієнтували на зовнішні ринки. Подібна схема оптимально задіює всі потужності підприємств, але не приносить великих прибутків [5].

У сучасних умовах ефективним також є метод зменшення площі квартир. У споживачів немає засобів для купівлі квартир площею 100 і більше кв. м., тому в будівельних фірмах ухвалили рішення про розформування крупних квартир на менші.

Актуальним є перегляд схеми продажів житла, оскільки покупці, що мають гроші, бояться дефолтів компаній, а готового житла на ринку не так вже і багато (див рис. 3). Залишившись без банківського фінансування, забудовники почали самостійно запускати кредитні схеми продажів. Вони стали не просто масово продавати квартири на виплату, але і фіксувати при цьому ціни [4].

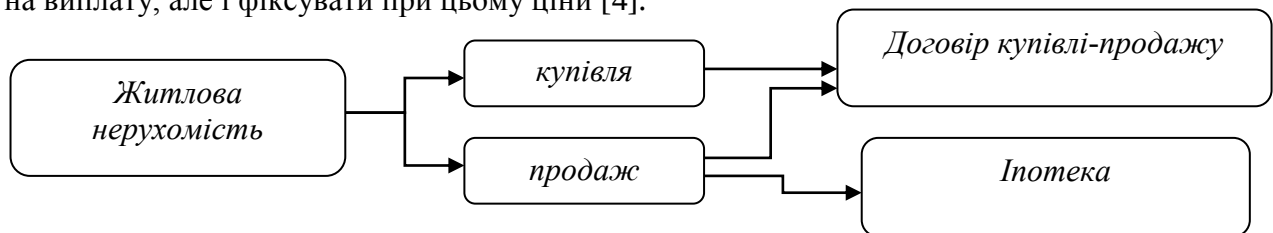


Рис. 3. Схема купівлі та продажу житла в Україні (первинний ринок житла).

Головна причина впровадження забудовниками кредитних схем - гостра нестача коштів. За останні місяці істотно змінилася структура джерел фінансування більшості з них, оскільки банки, інвестиційні фонди та інші фінансові установи припинили їх кредитувати.

У міру згортання кредитних проектів будкомпаній фінустанови зупинили і кредитування громадян під покупку новобудов. За даними "Простобанк Консалтинг", на початок грудня позики на первинному ринку не надавав жоден з 50 найбільших банків країни.

Згідно з прогнозами експертів у першому кварталі розстрочки і кредитні проекти запуснуть ще близько 15-20 будівельних компаній. У міру посилення фінансової кризи і зниження попиту на житло фахівці припускають спрощення схем, а також поліпшення умов кредитування. Не виключають сьогодні і голосних скандалів: якщо забудовникам не буде вистачати залучених коштів, вони будуть заморожувати будівництва.



**Висновки.** Таким чином, проблеми ринкової перебудови промислового та житлового будівництва в Україні є надзвичайно гострими та актуальними. Їх розв'язання стане реальним за умови наявності нормативно-правової бази, яка б стимулювала роботу всіх сфер і галузей будівельного комплексу, а також запровадження принципово нового інвестиційного механізму, що забезпечував би надходження до даної сфери економіки коштів з різноманітних джерел фінансування: державних, приватних, комерційних, іноземних. Таким механізмом могла б стати іпотека. На це треба націлити систему кредитування та надання пільгових позичок населенню. Створення бірж, інвестиційних та інших фондів, іпотечних і житлових банків, страхових компаній, інших ринкових структур, які можуть забезпечити залучення позабюджетних інвестицій у будівництво – все це елементи нової політики в галузі будівництва.

І все це повинне будуватися на чіткій, збалансованій загальнодержавній програмі, яку б усі суб'єкти влади і господарської діяльності втілювали в життя як пріоритетний напрям економічної політики Української держави.

Фінансове забезпечення стимулювання сталого розвитку регіону є лише складовою частиною механізму стимулювання сталого розвитку регіональної СЕЕ системи. Для того, щоб з'ясувати всі аспекти механізму стимулювання сталого розвитку, необхідно розглянути систему інструментів стимулювання сталого розвитку та визначити джерела залучення коштів для проведення ефективної політики стимулювання сталого розвитку регіону.

#### **Список використаних джерел:**

1. Герасимчук З. В. Регіональна політика сталого розвитку: теорія, методологія, практика: Монографія / З. В. Герасимчук – Луцьк: Надстир'я, 2008. – 528 с.
2. Герасимчук З. В. Стимулювання сталого розвитку регіону: теорія, методологія, практика: Монографія / Герасимчук З. В., Поліщук В. Г. – Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2011. – 516 с.
3. Дакас К. Ринок будівництва: капітуляція перед кризою [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.telegrafua.com>
4. Кононов С. Криза будівельної галузі. Хто винен? / С. Кононов // Дзеркало тижня. – 2009. – № 40. – С. 30–34.
5. Молчанов І. Уроки кризи і оновлене бачення будівництва / І. Молчанов // Дзеркало тижня. – 2010. – № 14. – С. 23–26.
6. Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства в економічних трансформаціях / [Андрєєва Н. М., Бараннік В. О., Белашов Є. В. та ін.]; За науковою редакцією д. е. н., проф. Хлобистова Є. В. / РВПС України НАН України, ІПРЕЕД НАН України, СусДУ, ЛНТУ, НДІ СРП. – Сімферополь: ПП “Підприємство “Фенікс”, 2010. – 582 с. – С. 75–110.
7. Толмачов М. Будівельна компанія “Фирма «Т.М.М.» М. Толмачева” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.all.kharkov.ua](http://www.all.kharkov.ua)
8. Фінансове забезпечення сталого розвитку регіонів України: міжбюджетні відносини та інноваційні інструменти стимулювання: Монографія; за науковою редакцією д. е. н., проф. Вахович І. М. – Луцьк: Волинськполіграфтм, 2014. – 331 с.

*Рецензент д. е. н., професор Вахович І. М.*

УДК 336.011

Стефанишин О. Б.

ПрАТ «ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом» Львівський інститут

### **ВИЗНАЧЕННЯ МІСЦЯ ТА РОЛІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТОСОВНО ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ**

У статті розглядається походження категорії «фінансовий механізм», з'ясовується її сутність та зміст. Значна увага приділена визначенню місця та ролі «фінансового забезпечення» у структурі фінансового механізму. Визначено складові фінансового забезпечення, як фінансові ресурси та методи. Окреслено проблемні місця в контексті порушених питань.

**Ключові слова:** фінансовий механізм, фінансове забезпечення, функції фінансового забезпечення, фінансові ресурси, методи фінансового забезпечення.

Stefanyshyn O.

## DETERMINING THE SIGNIFICANCE OF FINANCIAL SUPPORT IN TERMS OF FINANCIAL MECHANISM

The article discusses the origin of the "financial mechanism" category, it turns out its essence and content. Considerable attention is paid to the definition of the place and role of "financial support" in the structure of the financial mechanism. The components of financial support, is financial resources and methods the financial support. Identified problem areas in the context of the issues raised .

**Keywords:** financial mechanism, financial support, functions of financial support, financial resources, methods of financial support.

Стефанишин О.Б.

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ МЕСТА И РОЛИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В ОТНОШЕНИИ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА

В статье рассматривается происхождение категории «финансовый механизм», выясняется ее сущность и содержание. Значительное внимание уделено определению места и роли «финансового обеспечения» в структуре финансового механизма. Определены составляющие финансового обеспечения, как финансовые ресурсы и методы. Определены проблемные места в контексте затронутых вопросов.

**Ключевые слова:** финансовый механизм, финансовое обеспечение, функции финансового обеспечения, финансовые ресурсы, методы финансового обеспечения.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Поняття фінансовий механізм є широким і охоплює всі рівні економіки – від макрорівня національного господарства до мезорівня розвитку галузей та регіонального господарювання та до мікрорівня суб'єкта господарювання, а формування та функціонування фінансового механізму відбувається в різних сферах фінансів. Саме тому, науковці досліджують фінансовий механізм страхування, фінансовий механізм суб'єктів підприємницької діяльності, фінансовий механізм державних підприємств, механізм функціонування державних фінансів тощо.

У навчально – методичній літературі та монографічних дослідженнях останніх років доволі чітко оформилась думка щодо фінансового механізму, як складової єдиної фінансової системи держави та фінансової системи суб'єкта господарювання зокрема [1, с.22]. Також у працях українських вчених прослідковується думка щодо взаємозв'язку фінансової політики та фінансового механізму, що полягає у тому, що своє практичне втілення фінансова політика знаходить у фінансових заходах, які реалізуються через фінансовий механізм. Отже, за допомогою фінансового механізму здійснюється реалізація фінансової політики держави (суб'єкта господарювання).

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Термін «фінансовий механізм» зустрічається у працях багатьох сучасних науковців, але трактування його сутності та складових є різним. Тому, в залежності від обраних ознак, зустрічаємо поряд із поняттям «фінансовий механізм» «фінансово-економічний механізм» (А.О. Єпіфанов, В.П. Москаленко, О.В. Шипунова [2], що може бути доцільно з точки зору практичних втілень, коли йдеться про створення служб, підрозділів на підприємстві, наприклад фінансово-економічна служба або відділ) або «фінансово-кредитний» (В.М. Опарін, С.Я. Огородник, В.М. Федосов [3]). Вважаємо за доцільне, погоджуючись із С.В. Львовичем [4], використовувати саме термін «фінансовий механізм», учений науково обґрунтував його, виходячи з того, що кредит є складовою фінансів і механізм їх дії є єдиним.

**Цілі статті.** Цілями даного дослідження є узагальнення теоретико-методологічних підходів до розуміння суті фінансового механізму та визначення місця і ролі фінансового забезпечення стосовно фінансового механізму.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням**

**отриманих наукових результатів.** В економіку поняття «механізм» прийшло з техніки, у зв'язку з виникненням потреби в описі соціальних і виробничих процесів у їх взаємодії. «Механізм» означає спосіб взаємозв'язку між різнорідними елементами, які забезпечують рух системи у визначеному напрямку.

Необхідність виділення фінансового механізму із єдиного господарського механізму (який представляється як сукупність окремих механізмів) і відокремлення його від економічного механізму, у структурі якого розглядались фінансові питання (в силу обмеженості фінансових відносин в період планової економіки), була інспірована вимогами часу – становленням ринкової економіки, набуттям фінансовими відносинами нового змісту та поширення. Категорія фінансового механізму, яка почала своє існування з переходом економіки на ринкові умови господарювання є молодою і тому у трактуванні її сутності, структури, функцій, взаємозв'язків є багато суперечливих моментів.

Аналізуючи існуючі погляди на сутність фінансового механізму, як економічної категорії, слід відзначити високу ступінь їх термінологічної невизначеності. Розуміння сутності фінансового механізму у спеціальній літературі подається через призму загальнотеоретичного змісту, практичних позицій, функціонального призначення. Звідси велика розбіжність у трактуванні суті, змісту, структури фінансового механізму.

Перш за все, у працях вітчизняних вчених прослідковується розуміння сутності фінансового механізму як системи управління фінансами (держави, суб'єктів господарювання, населення). В межах такого підходу у проф. А.М. Поддєрьогіна [5] зустрічаємо, що фінансовий механізм являє собою цілісну систему управління фінансами підприємства, на якій ґрунтується фінансовий менеджмент та яка призначена для організації взаємодії об'єктів та суб'єктів господарювання у сфері фінансових відносин, формування та використання фінансових ресурсів, забезпечення ефективного впливу фінансової діяльності на кінцеві результати роботи підприємства.

В.В. Ковалев [6], А.Д. Шеремет [7] дають дуже схожі визначення фінансового механізму, де розуміють його як систему управління фінансами [6] (фінансовими відносинами [7]) через фінансові важелі за допомогою фінансових методів [6,7]. Схоже тлумачення зустрічаємо у О.М. Ковалюка [1], який пояснює сутність фінансового механізму, як систему фінансових форм, методів, важелів та інструментів, які використовуються у фінансовій діяльності держави і підприємства за відповідного нормативного, правового та інформаційного забезпечення, а також відповідної фінансової політики на мікро- і макрорівнях. До цього ж підходу можна віднести розуміння сутності фінансового механізму як сукупності управлінських функцій [8].

Все ж таки, більш поширеним є підхід де фінансовий механізм розглядається як сукупність фінансових методів і форм, інструментів та важелів [9,10, 11,12,13], які чинять вплив на соціально-економічний розвиток суспільства, держави, суб'єктів господарювання (підприємств); (методів фінансового впливу і системи фінансових індикаторів та фінансових інструментів, що дають змогу оцінити цей вплив [4]). В такому контексті вбачається вирішальний вплив фінансового механізму на стан і розвиток об'єкта впливу, яким може бути економічна система держави, суб'єктів господарювання і населення.

Цілком очевидно, що в залежності від розуміння сутності фінансового механізму визначається його структура – сукупність складових (ланок, компонентів, елементів) та чинників, що приводять його у дію. Єдності серед учених не спостерігається і в цьому питанні.

Виходячи із досліджених першоджерел [1; 4; 13; 14; 15], можемо виділити ті основні складові фінансові механізму, які зустрічаються найчастіше – це: фінансові методи, важелі та інструменти, а у багатьох випадках додаються різні види забезпечення, як правове, нормативне, інформаційне, кадрове, аналітичне. Цікавим, є те, що навіть при виділенні окремих видів забезпечення фінансового механізму «фінансове забезпечення» окремо не виділяється.

Фінансове забезпечення, як правило, розглядається як один із методів (часто ототожнюється з формами) фінансового механізму і є найбільш поширеним серед науковців. Хоча, зустрічається, що фінансове забезпечення розглядається як підсистема фінансового механізму [16], або функція [10].

Вважаємо за необхідне уточнити зміст поняття «фінансове забезпечення» та визначити його місце і призначення у складі фінансового механізму.

Значний внесок у теоретичні засади дослідження фінансового забезпечення зробили такі вчені: П.Ю. Буряк [17], І.В. Зятковський [18], С.В. Онишко [19], І.Г. Сокиринська [20; 21; 22], О.В. Міщук [23], В.М. Опарін [24], Ковалюк О.М. [1], О.Д. Василик [10].

Серед розмаїття визначень і підходів вчених до поняття «фінансове забезпечення» можна умовно виокремити наступні підходи до розуміння його сутності. Перший підхід полягає в тому, що під фінансовим забезпеченням розуміють функціонування самих фінансів, матеріальним відображенням яких є грошові потоки – конкретні суми грошових коштів на здійснення розрахунків, покриття витрат. До такого підходу можна віднести розуміння суті фінансового забезпечення у трактуванні С.В. Мочерного, який розуміє його як суму коштів на рахунку клієнта... з урахуванням прибутку або збитку... [25]. Також аналогічний підхід прослідковується у трактуванні В.М. Родионової, Ю.Я. Вавилова, Л.И. Гончаренко [26, с. 35-42], які розуміють фінансове забезпечення як покриття відтворювальних витрат за рахунок фінансових ресурсів, які акумулюють суб'єкти господарювання та держава.

Також можна зустріти розуміння сутності фінансового забезпечення підприємства, при якому фінансове забезпечення ототожнюється з управлінням капіталом підприємства. Для прикладу, С.В. Усенко розуміє під фінансовим забезпеченням - управління капіталом підприємства та діяльність, що пов'язана з його залученням, розміщенням та використанням [27, с. 16]. Е.А. Уткін в свою чергу також вважає, що фінансове забезпечення - це діяльність по залученню, розміщенню, використанню та управлінню капіталом підприємства [28, с.342]. Під фінансовим забезпеченням підприємницької діяльності розуміється сукупність форм і методів, принципів і умов фінансування підприємств. Фінансове забезпечення підприємництва - це управління капіталом, діяльність по його залученню, розміщенню та використанню [29, с.110]. Усі ці підходи об'єднує те, що вони розглядають фінансове забезпечення як діяльність пов'язану з управлінням капіталом.

Третій підхід відображає зовнішню дію фінансового забезпечення, характеризує його як вирішальний фактор впливу на стан економіки (галузі, суб'єкта господарювання) і полягає в тому, що його розуміють як метод, систему джерел, форм впливу на стан та соціально-економічний розвиток економіки (галузі, суб'єкта господарювання). Він є значно ширшим, таке трактування суті фінансового забезпечення зустрічаємо у працях С.І. Юрія [9], В.М. Опаріна [24], В.І. Оспіщева [30], І.Г. Сокиринської [20;21;22] та багатьох інших.

С.І. Юрій розглядає фінансове забезпечення як формування цільових грошових фондів у достатньому розмірі та їх ефективне використання. Виділяє такі форми фінансового забезпечення: самофінансування, кредитування, бюджетне фінансування, оренда та інвестування [9, с. 41]. За В.І. Оспіщевим, фінансове забезпечення є основним методом фінансового впливу на соціально-економічний розвиток. Регулюється на основі відповідної системи функціонування, яке здійснюється в трьох формах: самофінансування, кредитування, зовнішнього фіксування [30, с. 59]. На думку В.М. Опаріна, фінансове забезпечення реалізується на основі відповідної системи фінансування, яке може здійснюватись у трьох формах: самофінансування, кредитування та зовнішнє фінансування. Різні форми фінансового забезпечення використовуються на практиці одночасно через установлення оптимального для даного етапу розвитку суспільства співвідношення між ними [24, с.56].

У сучасних дослідженнях молодих вчених зустрічаємо поряд із поняттям «фінансовий механізм» «механізм фінансового забезпечення», у складі яких виділяються: певні види забезпечення (нормативно-правове, інформаційне), принципи, функції, форми, інструменти, важелі, без чіткого розмежування їх у складі фінансового механізму та у складі механізму фінансового забезпечення, що призводить до їх дублювання. Також в межах даного підходу потребує уточнення і встановлення розмежування та взаємозв'язку «фінансового механізму» і «механізму фінансового забезпечення» [31, с.236-241].

Хочемо зауважити, що у науковій літературі дуже часто у структурі уже «фінансового забезпечення» наводяться ті ж складові (важелі та інструменти), що і у структурі «фінансового механізму», а елементний склад інструментів та важелів є дуже різномірним та суперечливим [16; 31; 32; 33].

З метою з'ясування суті поняття «фінансового забезпечення» слід знати, що саме мусить бути забезпечене і з якою метою. Чи йдеться про забезпеченість господарської діяльності (операційної, основної, інвестиційної, фінансової) суб'єктів господарювання, тоді маємо на увазі процес забезпечення його поточних фінансових потреб усією сукупністю фінансових ресурсів для здійснення простого відтворення. Чи йдеться про розвиток, як про довгострокову перспективу удосконалення можливостей здійснювати розширене відтворення, вирішувати різні проблеми, чинити опір руйнівним силам зовнішнього середовища, мати здібності до відновлення.

Виходячи з такого підходу, фінансове забезпечення можна розглядати і як процес забезпечення фінансами, і як сукупність фінансових ресурсів та реалізованих рішень щодо їх обсягів, розміщення та форм.

Можна сказати, що стосовно «фінансового механізму» «фінансове забезпечення» є значно вужчим, і є одночасно з одного боку його складовою (функціональною ланкою), з іншого «фінансове забезпечення» має ознаки перманентного процесу і призначення стосовно фінансового механізму, під яким розуміємо його здатність забезпечувати фінансовому механізму можливість функціонування, дії – втілення конкретної фінансової політики.

Вважаємо, що «фінансове забезпечення» можна розуміти, як сукупність організаційно-практичних, економічних заходів з приводу пошуку та залучення фінансових ресурсів, раціоналізації структури джерел фінансових ресурсів та удосконалення фінансових відносин суб'єкта господарювання. В той час як «фінансовий механізм» відображає процес не тільки мобілізації, акумуляції фінансових ресурсів, але й їх розміщення, використання, охоплюючи таким чином увесь цикл управління фінансовими ресурсами і, забезпечуючи, на основі використання потрібних методів, інструментів, важелів реалізацію фінансової політики суб'єкта господарювання.

Відтак, фінансове забезпечення виконує забезпечувальну, регулятивну і стимулюючу функції. Забезпечувальна буде проявлятися стосовно того де і як мобілізувати і акумулювати фінансові ресурси в обсягах, необхідних для забезпечення повсякденних фінансових потреб суб'єкта господарювання і характеризує пасивний вплив фінансового забезпечення. Регулятивна буде проявлятися стосовно того, що через забезпеченість фінансовими ресурсами можна впливати на реалізацію економічних інтересів, тобто на процес розширеного відтворення і розвиток суб'єкта господарювання, характеризує активний вплив фінансового забезпечення. Стимулююча буде виражатись у створенні умов і стимулів для оптимізації процесів виробництва та подальшого розвитку суб'єкта господарювання.

Виходячи із розуміння фінансового забезпечення, як ланки фінансового механізму можна визначити його складові: фінансові ресурси (як елементи фінансового забезпечення) і методи фінансового забезпечення (як способи, прийоми вирішення конкретних завдань і сукупність засобів впливу на учасників фінансових відносин).



З метою оцінки впливу складових фінансового забезпечення на процес розвитку доцільно використовувати певні індикатори. Система яких може включати фінансові показники та коефіцієнти, які надають інформацію про те, що має бути вимірним, для того щоб контролювати та оцінювати правильність реалізації фінансового забезпечення (за якістю та кількістю). Вони мають бути конкретними, вимірюваними, доступними, доречними, реалістичними та обґрунтованими, своєчасними.

Основною складовою (елементами) фінансового забезпечення є фінансові ресурси. Виходячи із економічного змісту поняття фінансові ресурси, до них відносять: грошові кошти та фонди, грошові надходження та нагромадження, грошовий потік, активи і грошовий капітал. Виходячи із функціонального розуміння фінансових ресурсів визначаємо такі його цілі, як покриття витрат, виконання зобов'язань, отримання доходу, забезпечення простого і розширеного відтворення та розвитку. Фінансові ресурси формуються початково у процесі створення підприємств і надалі у процесі реалізації усієї сукупності фінансових відносин при здійсненні господарсько-фінансової діяльності.

Фінансові ресурси залежно від права власності (належності) розрізняють як власні та невідчужувані (позичені та залучені). Суб'єкти господарювання (підприємства) можуть залучати їх із внутрішніх та зовнішніх джерел. Внутрішніми джерелами можуть вважатися: зареєстрований (статутний) капітал, прибуток, амортизаційні відрахування, виручка від реалізації майна, дооцінка основних засобів, стійкі пасиви. Зовнішніми джерелами залучення фінансових ресурсів є: додатковий та пайовий капітал, безоплатна допомога, випуск акцій, облігацій, інших цінних паперів, отримання кредитів, позик.

Як показують більшість проаналізованих джерел, в основному, науковці погоджуються з тим, що методами фінансового забезпечення (а за деякими джерелами формами реалізації фінансового забезпечення, що безумовно потребує уточнення) виступають: самофінансування, кредитування та бюджетне (державне, зовнішнє, безповоротне) фінансування.

Як і будь-який метод у загальному розумінні, вищезазначені методи фінансового забезпечення дадуть відповідь на питання: як саме, за допомогою яких сукупностей прийомів та операцій буде вирішено конкретне завдання з пошуку, залучення і ефективного використання фінансових ресурсів, як раціоналізувати джерела фінансових ресурсів та удосконалити фінансові відносини суб'єкта господарювання. Кожний із цих методів має свою особливість практичного застосування. При бюджетному фінансуванні враховуються умови визначення обсягів фінансування, періодичність передачі коштів, норми певних видів витрат тощо. При кредитуванні визначаються умови надання кредитів, гарантії і терміни їх повернення, окупність і ефективність кредитів. При самофінансуванні проводяться розрахунки доцільності й ефективності витрачання власних коштів, форми їх мобілізації тощо [10].

Потенційно можливим є пошук та застосування інших методів фінансового забезпечення (донорське; додаткове гарантійне; за рахунок цінних паперів; інвестування; нетрадиційне (фінансовий лізинг, факторинг, франчайзинг, форфейтинг, венчурне фінансування)) суб'єктів господарювання (підприємств).

**Висновки.** Отож, вважаємо, що фінансове забезпечення є однією з головних складових фінансового механізму суб'єктів господарювання різного рівня та організаційно-правових форм діяльності (як його функціональна ланка). Є поняттям значно вужчим, тому не може включати ті ж важелі та інструменти, засоби, що і фінансовий механізм. Основними елементами фінансового забезпечення пропонуємо вважати фінансові ресурси, а оптимізація фінансових відносин в процесі мобілізації фінансових ресурсів, їх акумуляції, раціоналізації джерел здійснюється на основі методів фінансового забезпечення. Фінансове забезпечення дає поштовх до дії, можливість функціонувати і виконувати «корисну роботу» фінансовому механізму,

поряд з іншими видами забезпечення, інструментами, важелями, елементами, формами, методами управління, що їх склад потребує уточнення та уніфікації в науковій теорії.

В царині окреслених питань в колі вчених на сьогодні склалися певні суперечності та непорозуміння, вони потребують роз'яснення та усунення з огляду на велику практичну значущість питання фінансового забезпечення для суб'єктів господарювання.

Загальні базові теоретичні положення повинні лягти в основу досліджень, що мають певну специфіку (галузеву, організаційно-правову і т. ін.). Тому, наші пошукуватимуть будуть стосуватися особливостей фінансового забезпечення суб'єктів господарювання (підприємств) у сфері торгівлі, зокрема у площині залучення фінансових ресурсів (оптимізації джерел та структури), можливостей використання методів фінансового забезпечення, удосконалення фінансових відносин, розробки системи індикаторів оцінки впливу фінансового забезпечення на розвиток суб'єктів господарювання.

### Список використаних джерел:

1. Ковалюк О.М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики). Монографія. [Текст] / О.М. Ковалюк. / Львів: Видавничий центр ЛНУ імені І. Франка, 2002. - 396с.
2. Єпіфанов А.О. Обґрунтування фінансового механізму підприємства / А.О. Єпіфанов, В.П. Москаленко, О.В. Шипунова. // Фінанси України. - 2004. - №1. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу [http://uabs.edu.ua/images/stories/docs/K\\_BOA/Shipunova\\_1.pdf](http://uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_BOA/Shipunova_1.pdf)
3. Финансово кредитные методы повышения эффективности промышленного производства [Текст] : монография / С.Я. Огородник, В.М. Федосов, В.М. Опарин и др.; под общ. ред. С.Я. Огородника. - Киев : Техніка, 1990. - 238с.
4. Львовчкін С.В. Фінансовий механізм макроекономічного регулювання / С.В. Львовчкін // Фінанси України. - 2000. - № 12. - С.25-33.
5. Фінанси підприємств [Текст]: підручник / [А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.]; наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін; Київський нац. екон. ун-т. - 7-е вид., перероб. і доп. - К.: КНЕУ, 2008. - 552 с.
6. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 2006. - 560 с.
7. Финансы предприятий [Текст] : учебное пособие / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. М. : ИНФРАМ, 1999.- 343 с.
8. Ковалев А.М. Финансы и управление предприятием / А.М. Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 1995. - 156с.
9. Фінанси: вишкіл студії [Текст] / С.І. Юрій / За ред. д.е.н., проф. Юрія С.І. - Тернопіль: Карт-бланш, 2002. - 357 с.
10. Василик О.Д. Теорія фінансів. / О.Д. Василик. - К.: НІОС, 2000. - 416 с.
11. Александрова М.М. Гроші. Фінанси. Кредит.: Навчально-методичний посібник. - 2-е видання. / М.М. Александрова, С.О. Маслова. - К.: ЦУЛ, 2002. - 336с.
12. Опарин В.М. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення / В.М. Опарин // Вісник НБУ. - 2000. - № 5. - С. 10-17.
13. Романенко О.Р. Фінанси: [підручник]. - 4-е вид. / О.Р. Романенко. - К.: Центр навчальної літератури, 2009. - 312с.
14. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Учеб. пособие. - М.: Финансы и статистика, 1997.- 384с.
15. Глущенко А. С. Фінанси : навч. посіб. / А. С. Глущенко. - Львів : Магнолія 2006, 2014. - 438 с.
16. Кірсанова Ю.В. Механізм фінансово-економічного забезпечення діяльності обслуговуючих кооперативів з водопостачання та водовідведення з кодом неприбутковості 0011 / Ю.В. Кірсанова // Економіка: реалії часу. - 2013. - №2(7). - С. 135- 143.
17. Буряк П. Ю. Фінансове забезпечення розвитку підприємництва : монографія / П. Ю. Буряк. - Львів : Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2000. - 258 с.
18. Зятковський І. В. Фінансове забезпечення діяльності підприємств : монографія / І. В. Зятковський. - Тернопіль : Економічна думка, 2000. - 215 с.
19. Онишко С. В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку : монографія / С. В. Онишко ; Ін-т екон. прогнозування НАН України, Нац. акад. держ. податк. служби України. - Ірпінь : Нац. акад. ДПС України, 2004. - 434 с.
20. Сокиринська І. Г. Діагностика фінансового забезпечення діяльності підприємства / І. Г. Сокиринська // Фінанси України. - 2003. - № 1. - С. 88-95.
21. Діагностика фінансового забезпечення в процесі управління підприємством : Моногр. / Л. М. Савчук, І. Г. Сокиринська. - Д. : Зоря, 2005. - 128 с.
22. Економічна діагностика та управління фінансовим забезпеченням підприємства : Автореф. дис... канд. екон. наук : 08.06.01 / І. Г. Сокиринська; Нац. металург. акад. України. - Д., 2004. - 20 с. - укр.
23. Мішук О. В. Фінансове забезпечення економічного зростання в умовах реалізації інвестиційно-інноваційної політики / О. В. Мішук // Актуал. пробл. економіки. - 2008. - № 2. - С. 25-30.
24. Опарин В. М. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посібник. — 2-ге вид., доп. і перероб. — К.: КНЕУ, 2002. — 240 с.
25. Економічна енциклопедія. У трьох томах. Т.3 / [Ред. кол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. -К.: Академія, 2002. - 952 с.
26. Родионова В.М. Финансы. [В.М. Родионова, Ю.Я. Вавилов, Л.И. Гончаренко и др.]; Под ред. В.М.Родионовой. - М.: Финансы и статистика, 1994.- 432 с.

27. Усенко С.В. Економічні аспекти розвитку малого підприємництва в Україні / С.В. Усенко // Экономика и управление. – 2001. – №6 (31). – С. 16.
28. Уткин Э.А. Управление фирмой / Э. А. Уткин. – М., 1996. – 495 с.
29. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов. — 2-е изд., перераб. и доп. / Л.Н. Павлова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. - 269 с.
30. Фінанси: навч. посіб. / О.Г. Близнюк, Л.І. Лачкова, В.І. Оспіщев та ін.; за ред. І.В. Оспіщева. – К.: Знання, 2006. – 451с.
31. Коцюрба О.Ю. Механізм формування фінансового забезпечення діяльності підприємств житлово-комунального господарства / О.Ю. Коцюрба / Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2015. – С.236-241.
32. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Г. Г. Кірейцев. – 2-е вид., переробл. та доповн. – К.: ЦУЛ, 2002. – 495 с.
33. Міщук О.В. Фінансове забезпечення економічного зростання: теоретичний аспект / О.В. Міщук // Науковий вісник: Фінанси, банк, інвестиції. – 2011. - №2. – С.9-12.

*Рецензент д.е.н., професор Іляш О.І.*

УДК 336.143.2+336.146

Степанюк Н.І.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

### **АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ВЗАЄМОДІЇ УЧАСНИКІВ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ**

У статті підлягають розгляду питання щодо взаємодії учасників бюджетного фінансування при казначейській системі касового виконання бюджету. Проблематику взаємодії учасників бюджетного фінансування представлено відповідно до стадій виконання бюджету за видатками та кредитування.

**Ключові слова:** учасники бюджетного фінансування, касове виконання бюджету, казначейське обслуговування виконання бюджету.

Stepaniuk N.

### **THE ACTUAL INTERACTION ON THE BUDGET FUNDING OF UKRAINIAN**

The article is considered the questions of the interaction of the budget financing cash at the treasury system performance. Issues of interaction of the budget financing are presented according to the stages of implementation of the budget expenditures and financing.

**Key words:** participants of funding, cash budget performance, treasury service performance.

Степанюк Н.І.

### **АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УЧАСТНИКОВ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ**

В статье подлежат рассмотрению вопросы относительно взаимодействия участников бюджетного финансирования при казначейской системе касового выполнения бюджета. Проблематика взаимодействия участников бюджетного финансирования представлена в соответствии со стадиями выполнения бюджета за расходами и кредитования.

**Ключевые слова:** участники бюджетного финансирования, кассовое выполнение бюджета, казначейское обслуживание выполнения бюджета.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** За роки становлення України як самостійної держави відбулися радикальні зміни в усіх сферах життя суспільства. Вони торкнулися і бюджетної сфери, в якій одним із найпріоритетніших напрямків було виокремлення учасників бюджетного фінансування та досягнення ефективності їх взаємодії. Але і на сьогодні питання взаємодії учасників бюджетного фінансування в Україні є актуальними і потребують подальшого

вдосконалення.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** З періоду проголошення незалежності України науковцями ведуться дискусії щодо врегулювання відносин між учасниками бюджетного фінансування. Вагомий внесок у розв'язання цього питання внесли науковці: С. О. Булгакова, О. С. Даневич, В. М. Опарін, Л.Л. Осипчук, П. Г. Петрашко, А.М. Стовбчатий, В. І. Стоян, В. М. Федосов, О. О. Чечуліна, С. І. Юрій та інші.

**Цілі статті.** На підставі аналізу практичних аспектів взаємодії учасників бюджетного фінансування в Україні визначити проблематику та обґрунтувати можливі шляхи їх вирішення.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** На початку дослідження стверджуємо, що коло учасників бюджетного фінансування залежить від системи касового виконання бюджету. У світовій практиці залежно від функціонування фінансової системи виділяють: банківську, змішану і казначейську системи касового виконання бюджету. З періоду встановлення України як самостійної держави при виконанні Державного бюджету України, а згодом і місцевих бюджетів мали місце вказані системи. У науковій літературі під касовим виконанням бюджету розглядають «організацію і здійснення розрахунково – касових операцій (приймання, зберігання і видання бюджетних коштів) щодо виконання бюджету відповідного рівня» [4, с.277].

Окреслимо коло учасників бюджетного фінансування за кожної із трьох відомих систем касового виконання бюджету, визначивши при цьому особливості функціонування кожної із них.

В Україні з 1992 по 1997 роки діяла банківська система виконання бюджету. За цією схемою рахунки відкривалися в банківських установах. Учасниками бюджетного фінансування при банківській системі касового виконання бюджету були: органи Міністерства фінансів України, органи Національного банку України і комерційних банків та розпорядники бюджетних коштів. Без сумніву ця система відповідала тогочасним потребам економіки, але рух коштів лише по вертикалі знижував її ефективність. При цьому Міністерство фінансів України не мало реальних важелів управління процесом бюджетного фінансування. Тому, постала необхідність у застосуванні нової системи обслуговування коштів бюджету.

Недоліками банківської системи виконання бюджету за видатками були:

- відсутність дієвого контролю за цільовим направленням і використанням бюджетних коштів;
- зосередження значних залишків бюджетних коштів на поточних рахунках бюджетних установ;
- невідповідність зарахування коштів на рахунки комерційних банків та органів влади.

Перелічені недоліки не дозволяли забезпечити рішення першочергових завдань, які виникали у державі і стали гальмом на шляху ринкових перетворень.

З 1998 по 2001 роки в Україні діяла змішана система касового виконання державного бюджету. Це одна із систем зарахування коштів на рахунки бюджету та перерахування з них, що передбачає можливість відкриття та ведення рахунків бюджету і мобілізацію коштів, як в установах банківської системи, так і в казначействі. Учасниками зазначеної системи були: органи Міністерства фінансів України, органи Національного банку України і установи комерційних банків, частково органи Державного казначейства України, розпорядники і одержувачі бюджетних коштів. Відкриття і ведення рахунків одночасно у банківських установах та в органах казначейства призводило до дублювання функцій, а відтак, до збільшення обсягу оброблюваної інформації, непродуктивних затрат часу працівників. Тому, ця система не забезпечувала управління бюджетними коштами на якісному рівні і була неефективною. Постала необхідність в оперативному управлінні бюджетними

коштами, спрямування їх на першочергові соціально-економічні потреби. Вирішення цих питань стало можливим при переході до нової системи касового виконання бюджету, яка передбачала відкриття і введення рахунків щодо виконання бюджету в органах казначейства.

Казначейська система касового виконання Державного бюджету України, запроваджена з 1 квітня 1997 року. У цій системі учасниками бюджетного фінансування стали: органи Міністерства фінансів України, органи Державного казначейства України, установи Національного банку і комерційні банки та розпорядники бюджетних коштів.

Для визначення проблематики взаємодії учасників бюджетного фінансування при казначейському обслуговуванні бюджету за видатками в Україні звернемося до статті 46 Бюджетного кодексу України, в якій висвітлені стадії виконання бюджету за видатками та кредитування, а саме:

- 1) встановлення бюджетних асигнувань розпорядникам бюджетних коштів на основі та в межах затвердженого розпису бюджету;
- 2) затвердження кошторисів, паспортів бюджетних програм, а також порядків використання бюджетних коштів;
- 3) взяття бюджетних зобов'язань;
- 4) отримання товарів, робіт і послуг;
- 5) здійснення платежів відповідно до взятих бюджетних зобов'язань;
- 6) використання товарів, робіт і послуг для виконання заходів бюджетних програм;
- 7) повернення кредитів до бюджету за допомогою яких здійснюється обслуговування Державного бюджету України за видатками.

Ключове місце серед учасників бюджетного фінансування під час виконання державного бюджету за видатками належить Міністерству фінансів України та Державній казначейській службі України. Протягом місяця після затвердження Закону України «Про Державний бюджет» на відповідний рік Міністерство фінансів України надсилає розпис державного бюджету Державній казначейській службі України. У разі несвоєчасного прийняття Закону України «Про Державний бюджет» складається тимчасовий розпис бюджету. На практиці, це зазвичай має місце у I кварталі планового року. Також, протягом року, під час виконання бюджету, у розпис можуть вноситися зміни. Правильність і достовірність даних відображених у розписі забезпечують органи Міністерства фінансів.

Для уникнення недостовірності даних, відображених у мережі, Державна казначейська служба України щоденно надає Міністерству фінансів України інформацію з єдиної бази даних мережі розпорядників і одержувачів бюджетних коштів.

Важливою проблемою взаємодії органів Міністерства фінансів України з органами Державної казначейської служби України є, неспівпадання окремих даних тимчасового розпису державного бюджету із даними затвердженого розпису.

Наступним кроком є висвітлення взаємодії органів Державної казначейської служби України та головних розпорядників бюджетних коштів, а саме:

- доведення витягів з розпису державного бюджету Державною казначейською службою України до головних розпорядників бюджетних коштів;
- перевірка відповідності даних, відображених в мережі щодо вимог Єдиного реєстру. Оскільки Державна казначейська служба України є лише користувачем даних, відображених в мережі, вся відповідальність лежить на головних розпорядниках бюджетних коштів;
- правильність внесення змін до мережі щодо заповнення всіх полів і реквізитів. У разі невідповідності даних, відображених в мережі, вони повертаються головному розпоряднику бюджетних коштів з протоколом розбіжності на доопрацювання;



- відкриття асигнувань з метою уникнення тимчасових касових розривів у середині місяця. Ця процедура є достатньо громіздкою і трудомісткою операцією, оскільки по незахищених видатках у загальному фонді приблизно 90% їх відкривають із застосуванням так званого ручного управління;

- управління асигнуваннями шляхом коригування відкритих асигнувань розпорядники бюджетних коштів здійснюють у межах наданих Бюджетним кодексом України повноважень, а саме: 1) у випадку ліквідації або реорганізації установи і організації підпорядкованій головному розпоряднику коштів. У мережі одночасно перебуває новостворена установа і та що ліквідується; 2) у випадку необхідності перерозподілу відкритих асигнувань, як по території, мережі та по програмі;

взяття головними розпорядниками коштів бюджетних зобов'язань та здійснення платежів після отримання товарів, виконання робіт і надання послуг.

Основними проблемами взаємодії органів Державної казначейської служби України з розпорядниками бюджетних коштів є:

несвоєчасність подання інформації для її відображення в єдиній базі даних мережі;

коригування відкритих асигнувань, що призводить до дублювання інформації та збільшення обсягу роботи;

застосування, так званого «ручного режиму управління видатками» в процесі відкриття асигнувань;

випадки недостовірності даних у платіжному дорученні та бюджетному зобов'язанні, що свідчить про необізнаність законодавства з боку розпорядників і одержувачів бюджетних коштів.

Взаємодія органів Національного банку України та комерційних банків з органами Державної казначейської служби України дозволяє централізувати бюджетні кошти на єдиному казначейському рахунку, з якого здійснюється бюджетне фінансування. Відомо, що органи Державної казначейської служби України є активними учасниками системи електронних платежів Національного банку України. Після отримання платіжних доручень та перевірки правильності відображених в них даних щодо придбання матеріалів, виконання робіт, надання послуг та цільового використання коштів, здійснюються платежі.

**Висновки.** Для вдосконалення взаємодії учасників бюджетного фінансування при казначейському обслуговуванні бюджету за видатками пропонується: дотримуватися термінів затвердження Закону України «Про державний бюджет України», бюджетного розпису та кошторисів; провести оптимізацію казначейських процедур обслуговування видатків бюджету; досягти пропорційності у бюджетному фінансуванні протягом бюджетного періоду; перейти на автоматизовану систему при відкритті асигнувань, що сприяє усуненню тимчасових касових розривів; дотримуватися економного та цільового використання бюджетних коштів; посилити відповідальність учасників бюджетного фінансування.

#### Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Наказ Міністерства фінансів України №1407 від 24.12.2012 «Про затвердження Порядку казначейського обслуговування державного бюджету за витратами. Сайт в мережі Інтернет. / [Електронний ресурс] // Режим доступу до матеріалів: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0130-13/print1446805699670071>
3. Казначейська справа. інтегрований посібник. У 2-х т. – Т.1. / П.Г. Петрашко (під редакцією), О.О. Чечуліна, В.Т. Александров, С.О. Булакова, К.М. Огданський, О.І. Назарчук, Н.І. Сушко. – Київ: НВП «АВТ», 2004. – 288 с.
4. Федосов В. Бюджетний менеджмент. Підручник / В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін.; За заг. ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2004. – 864 с.
5. Юрій С.І., Казначейська система: Підручник. / Юрій С.І., Стоян В.І., Даневич О.С., 2-ге вид. змін. й доп. – Тернопіль: Карт-бланш, 2006. – 818 с.

*Рецензент д.е.н., професор Тимченко О.М.*

## БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

УДК 657.15

Амбарчян М.С., к.е.н., доцент

Київський національний університет технологій та дизайну

### МЕТОДИКА ОБЛІКУ ДОХОДІВ І ВИТРАТ РОЗПОРЯДНИКІВ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ

Стаття присвячена систематизації методики обліку доходів та витрат розпорядників бюджетних коштів. Автором визначено відповідність між класифікаціями доходів і витрат, викладених у НП(С)БОдс, та класифікаціями доходів і витрат, поданих у Плані рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі. Автором згруповано найпоширеніші господарські проведення, які стосуються обліку доходів і витрат від обмінних та необмінних операцій.

**Ключові слова:** розпорядники бюджетних коштів, доходи установ державного сектору, витрати установ державного сектору, облік у державному секторі.

### МЕТОДИКА УЧЕТА ДОХОДОВ И ЗАТРАТ РАСПОРЯДИТЕЛЕЙ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ

Статья посвящена систематизации методики учета доходов и затрат распорядителей бюджетных средств. Автором установлено соответствие между классификациями доходов и затрат, изложенных в Национальных положениях (стандартах) бухгалтерского учета в государственном секторе, и классификациями доходов и затрат, изложенных в Плане счетов бухгалтерского учета в государственном секторе. Автором сгруппированы наиболее распространенные хозяйственные операции, касающиеся учета доходов и затрат от обменных и необменных операций.

**Ключевые слова:** распорядители бюджетных средств, доходы учреждений государственного сектора, затраты учреждений государственного сектора, учет в государственном секторе.

### METHODICAL FRAMEWORKS OF ACCOUNTING FOR REVENUES AND EXPENSES OF BUDGET-FUNDED BODIES

The article is dedicated to systematization of methodical frameworks of accounting for revenues and expanses of budget-funded bodies. The author has established correspondence between classifications of revenues and expanses outlined in the National Public Sector Accounting Statements (Standards) and classifications of revenues and expanses outlined in the Chart of Accounts for Public Sector Accounting. The author has categorized the most common economic operations concerned with accounting for revenues and expenses from exchange and non-exchange transactions.

**Key words:** budget-funded bodies, revenues of public sector institutions, expanses of public sector institutions, public sector accounting.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Впродовж 2013-2016 р.р. методика обліку у державному секторі зазнавала неодноразових змін. Якщо затвердження нового Плану рахунків бюджетних установ [1] у 2013 р. не призвело до істотних змін у методиці бухгалтерського обліку бюджетних установ, то поява у 2013 р. Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі [2] (набрання чинності відбудеться у 2017 р.) спричинила корінні зміни всієї концепції обліку в бюджетній сфері. Неузгодженість між класифікаціями доходів і витрат, викладеними у НП(С)БОдс 124 «Доходи» та 135 «Витрати» [3, 4], та назвами рахунків доходів і витрат Плану рахунків бухгалтерського обліку у державному секторі, недостатнє розкриття типових проведення для деяких розділів обліку у Типовій кореспонденції, відсутність листів-роз'яснень Міністерства фінансів України щодо методики обліку господарських операцій – всі ці фактори призвели до деякої неготовності як бухгалтерів установ державного сектору, так і викладачів відповідної облікової дисципліни до змін 2017 р. Зважаючи на це,

виникає потреба у систематизації методики обліку доходів і витрат як розділу бухгалтерського обліку у державному секторі, що зазнав найсуттєвіших перетворень.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Проблемні питання обліку у державному секторі розглянуті у працях С. В. Свірко [5, 6], М. Р. Лучко [7], Л. Г. Ловінська [8], Л. Т. Штимер [7, 9], О. В. Писарчук, О. М. Кудіна, В. В. Тютлікова [10] та інші. Так, С. В. Свірко у своїх працях розглядає облік у державному секторі як ключовий елемент управління державними фінансами, що охоплюють бюджетну систему України, податкову систему, систему державних цільових фондів тощо. М. Р. Лучко та Л. Т. Штимер розглядають переваги та недоліки існуючої до кінця 2016 р. системи обліку в бюджетних установах та надають пропозиції щодо удосконалення нормативного забезпечення методики обліку, яка почне діяти з 2017 р. Л. Г. Ловінська розглядає склад та структуру Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі з метою дослідження нової облікової класифікації господарських засобів та джерел їх формування. О. В. Писарчук, О. М. Кудіна, В. В. Тютлікова у своїй статті розглядають принципи та змістовну структуру облікової політики суб'єктів державного сектору. Загалом, зазначені науковці ґрунтовно аналізують зміст нормативної бази в сфері обліку в державному секторі. Водночас, питання методики відображення господарських операцій на рахунках нового плану рахунків для державного сектору не було досліджене в публікаціях з обліку в державному секторі останніх трьох років.

**Цілі статті.** Цілями даної статті є: з'ясування відповідності між класифікаціями доходів і витрат, викладених у НП(С)БОдс, та класифікаціями доходів і витрат, поданих у плані рахунків для державного сектору; систематизація методики обліку доходів і витрат розпорядників бюджетних коштів; визначення співвідношення між класифікаціями доходів та витрат, що діє до 31.12.2016 р., та класифікаціями доходів та витрат, що діє з 01.01.2017 р.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** У результаті опрацювання низки нормативних актів [1-4, 11], автором була встановлена відповідність між класифікаціями доходів і витрат розпорядників бюджетних коштів, викладених у НП(С)БОдс, та класифікаціями доходів і витрат розпорядників бюджетних коштів, поданих у плані рахунків для державного сектору (табл. 1, табл. 2, табл. 3, табл. 4).

Доходи розпорядників бюджетних коштів від обмінних операцій обліковуються на таких рахунках: бюджетне асигнування – на рахунку 7011 «Бюджетні асигнування»; доходи від надання послуг – на рахунку 7111 «Доходи від реалізації продукції (робіт, послуг)»; доходи від продажу – на рахунку 7211 «Дохід від реалізації активів»; доходи від відсотків, роялті та дивідендів – на рахунку 7311 «Фінансові доходи розпорядників бюджетних коштів»; інші доходи від обмінних операцій – на рахунку 7411 «Інші доходи за обмінними операціями» (табл. 1).

Таблиця 1

Методика обліку доходів від обмінних операцій розпорядників бюджетних коштів

| Вид доходів за НП(С)БОдс     | Господарська операція                                                              | Дебет                                                                                                                                      | Кредит                                                 |
|------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| 1. Бюджетне асигнування      | Отримання асигнувань                                                               | 2311 «Поточні рахунки в банку», 2313 «Ресстраційні рахунки»                                                                                | 7011 «Бюджетні асигнування»                            |
| 2. Доходи від надання послуг | а) нарахування суми надходжень від реалізації виробів і продукції                  | 2111 «Поточна дебіторська заборгованість за розрахунками за товари, роботи, послуги», 6212 «Розрахунки із замовниками за роботи і послуги» | 7111 «Доходи від реалізації продукції (робіт, послуг)» |
|                              | б) винною особою відшкодовано вартість нестач, установлених під час інвентаризації | 2115 «Розрахунки з відшкодування завданих збитків»                                                                                         |                                                        |

продовження таблиці 1

| 1                                             | 2                                                                                                              | 3                                                                                            | 4                                                      |
|-----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| 3. Доходи від продажу                         | а) оприбуткування раніше не врахованих на балансі основних засобів                                             | 10 «Основні засоби»,<br>11 «Інші необоротні матеріальні активи»                              | 7211 «Дохід від реалізації активів»                    |
|                                               | б) оприбуткування надлишків запасів, виявлених при інвентаризації                                              | 15 «Виробничі запаси»,<br>1812 «МШП»,                                                        |                                                        |
|                                               | в) оприбуткування сум вартості матеріалів, отриманих від ліквідації та розбирання необоротних активів          | 1513 «Будівельні матеріали»,<br>1514 «Паливо-мастильні матеріали»,<br>1515 «Запасні частини» |                                                        |
|                                               | г) нарахування доходів від реалізації активів                                                                  | 2117 «Інша поточна дебіторська заборгованість»                                               |                                                        |
| 4. Доходи від відсотків, роялті та дивідендів | Відображення дивідендів та відсотків, що підлягають отриманню                                                  | 2117 «Інша поточна дебіторська заборгованість»                                               | 7311 «Фінансові доходи розпорядників бюджетних коштів» |
| 5. Інші доходи від обмінних операцій          | а) відновлення корисності об'єктів основних засобів після усунення причин попереднього зменшення їх корисності | 1411 «Знос основних засобів»                                                                 | 7411 «Інші доходи за обмінними операціями»             |
|                                               | б) нарахована курсова різниця при збільшенні валютного курсу                                                   | 2311 «Поточні рахунки в банку»                                                               |                                                        |

Доходи від необмінних операцій (трансфери, зобов'язання, що не підлягають погашенню) обліковуються на рахунку 7511 «Доходи за необмінними операціями» (табл. 2).

Таблиця 2

Методика обліку доходів від необмінних операцій розпорядників бюджетних коштів

| Вид доходів за НП(С)БОдс                                                                                                                                        | Господарська операція                                                                                                        | Дебет                                                                                                                                                   | Кредит                                  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|
| 1. Трансфери та кошти, що отримують бюджетні установи від підприємств, організацій, фізичних осіб та від інших бюджетних установ для виконання цільових заходів | а) відображення вартості безоплатно отриманих нематеріальних активів (крім внутрішнього переміщення)                         | 12 «Нематеріальні активи»                                                                                                                               | 7511 «Доходи за необмінними операціями» |
|                                                                                                                                                                 | б) отримання малоцінних та швидкозношуваних предметів за операціями внутрішнього переміщення                                 | 1812 «МШП»                                                                                                                                              |                                         |
|                                                                                                                                                                 | в) оприбуткування запасів, отриманих як дарунок або безповоротна допомога                                                    | 15 «Виробничі запаси»,<br>1812 «МШП»                                                                                                                    |                                         |
|                                                                                                                                                                 | г) отримання спонсорських, благодійних внесків та іншої гуманітарної допомоги (у тому числі надходження у натуральній формі) | 2311 «Поточні рахунки в банку»,<br>2313 «Реєстраційні рахунки»                                                                                          |                                         |
| 2. Зобов'язання, що не підлягають погашенню                                                                                                                     | а) списання сум кредиторської заборгованості перед постачальниками та підрядниками                                           | 2113 «Розрахунки за авансами, виданими постачальникам, підрядникам за товари, роботи і послуги»,<br>6211 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» |                                         |
|                                                                                                                                                                 | б) списання сум депонентської заборгованості, строк позовної давності якої минув                                             | 6412 «Розрахунки з депонентами»                                                                                                                         |                                         |

Витрати розпорядників бюджетних коштів від обмінних операцій обліковуються на таких рахунках: оплата праці – на рахунках 8011, 8111 «Витрати на оплату праці»; відрахування на соціальні заходи – на рахунках 8012, 8112 «Відрахування на соціальні заходи»; матеріальні витрати – на рахунках 8013, 8113 «Матеріальні витрати»; амортизація – на рахунках 8014, 8114 «Амортизація»; фінансові витрати – на рахунку 8311 «Фінансові витрати»; інші витрати за обмінними операціями – на рахунках 82 «Витрати з продажу активів» та 8411 «Інші витрати за обмінними операціями» (табл. 3).

Таблиця 3

## Методика обліку витрат від обмінних операцій розпорядників бюджетних коштів

| Елементи витрат за НП(С)БОдс            | Господарська операція                                                            | Дебет                                         | Кредит                                                                        |
|-----------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Оплата праці                         | Оплата праці працівників, що здійснюють виконання бюджетних програм              | 8011, 8111 «Витрати на оплату праці»          | 6511 «Розрахунки із заробітної плати»                                         |
| 2. Відрахування на соціальні заходи     | Нарахування ЄСВ                                                                  | 8012, 8112 «Відрахування на соціальні заходи» | 6313 «Розрахунки із загальнообов'язкового державного соціального страхування» |
| 3. Матеріальні витрати                  | а) списано запаси за операціями внутрішнього переміщення                         | 8013 «Матеріальні витрати»                    | 2711 «Дебіторська заборгованість за внутрішніми розрахунками»                 |
|                                         | б) списано МПП за операціями внутрішнього переміщення                            |                                               | 1812 «Малоцінні та швидкозношувані предмети»                                  |
|                                         | в) видано запаси на потреби установи                                             |                                               | 15 «Виробничі запаси»                                                         |
|                                         | г) відображення суми ПДВ, якщо установа не є платником ПДВ                       |                                               | 6211 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками»                           |
|                                         | д) затверджено звіт про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт |                                               | 2116 «Дебіторська заборгованість за розрахунками з підзвітними особами»       |
| 4. Амортизація                          | Нарахована амортизація виробничих основних засобів                               | 8114 «Амортизація»                            | 1411 «Знос основних засобів»                                                  |
| 5. Фінансові витрати                    | Нараховано відсотки за користування кредитом                                     | 8311 «Фінансові витрати»                      | 6111 «Поточна заборгованість за довгостроковими кредитами»                    |
| 6. Інші витрати за обмінними операціями | а) вибуття фінансових інвестицій                                                 | 82 «Витрати з продажу активів»                | 2511 «Придбані акції»                                                         |
|                                         | б) нарахована курсова різниця при зменшенні валютного курсу                      | 8411 «Інші витрати за обмінними операціями»   | 2311 «Поточні рахунки в банку»                                                |
|                                         | в) відображення втрат від зменшення корисності об'єктів основних засобів         |                                               | 1411 «Знос основних засобів»                                                  |
|                                         | г) списання залишкової вартість об'єкта основних засобів при вибутті             |                                               | 10 «Основні засоби»,                                                          |

Витрати від необмінних операцій (трансферти, інші витрати за необмінними операціями) обліковуються на рахунку 8511 «Витрати за необмінними операціями» (табл. 4).

Рахунки групи 80 використовуються для обліку витрат на виконання бюджетних програм (культура, наука, охорона громадського порядку), а рахунки групи 81 використовуються для обліку витрат, пов'язаних з наданням платних послуг.



Таблиця 4

## Методика обліку витрат від необмінних операцій розпорядників бюджетних коштів

| Елементи витрат за НП(С)БОдс              | Господарська операція                                                              | Дебет                                    | Кредит                                                                                          |
|-------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Трансферти                             | Нараховано субсидію з оплати комунальних послуг                                    | 8511 «Витрати за необмінними операціями» | 6414 «Розрахунки за спеціальними видами платежів»                                               |
| 2. Інші витрати за необмінними операціями | Списання сум дебіторської заборгованості після закінчення строку позовної давності |                                          | 2113 «Розрахунки за авансами, виданими постачальникам, підрядникам за товари, роботи і послуги» |

Оскільки у користувачів облікової інформації виникають деякі труднощі у процесі первинного ознайомлення із структурою Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, автором проілюстровано відповідність між рахунками доходів і витрат Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ та рахунками доходів і витрат Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі (табл. 5).

Таблиця 5

## Відповідність між рахунками доходів і витрат Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ та рахунками доходів і витрат Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі

| Рахунки Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ                            | Рахунки Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі       |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| 70 «Доходи загального фонду»                                                               | 7011 «Бюджетні асигнування»                                              |
| 711 «Доходи за коштами, отриманими як плата за послуги» (в частині надання платних послуг) | 7111 «Доходи від реалізації продукції (робіт, послуг)»                   |
| 711 «Доходи за коштами, отриманими як плата за послуги» (в частині реалізації майна)       | 7211 «Дохід від реалізації активів»                                      |
| 712 «Доходи за іншими джерелами власних надходжень установ»                                | 7511 «Доходи за необмінними операціями»                                  |
| 72 «Доходи від реалізації продукції, виробів і виконаних робіт»                            | 7111 «Доходи від реалізації продукції (робіт, послуг)»,                  |
| 74 «Інші доходи» (в частині фінансових доходів)                                            | 7311 «Фінансові доходи розпорядників бюджетних коштів»                   |
| 74 «Інші доходи» (в частині доходів від відновлення корисності, курсових різниць тощо)     | 7411 «Інші доходи за обмінними операціями»                               |
| 80 «Видатки із загального фонду» (в частині виконання бюджетних програм)                   | 80 «Витрати на виконання бюджетних програм»                              |
| 80 «Видатки із загального фонду» (в частині трансфертів)                                   | 85 «Витрати за необмінними операціями»                                   |
| 81 «Видатки спеціального фонду»                                                            | 81 «Витрати на виготовлення продукції (надання послуг, виконання робіт)» |
| 83 «Інші витрати» (в частині фінансових витрат)                                            | 83 «Фінансові витрати»                                                   |
| 83 «Інші витрати» (в частині витрат від відновлення корисності, курсових різниць тощо)     | 84 «Інші витрати за обмінними операціями»                                |
| 84 «Витрати на амортизацію»                                                                | 8014, 8124 «Амортизація»                                                 |

**Висновки.** У результаті проведеного дослідження автором було виявлено, що існує деяка невідповідність між класифікаціями доходів і витрат установ бюджетного сектору, викладених у НП(С)БОдс, та класифікаціями доходів і витрат, викладених у Плані рахунків бухгалтерського обліку у державному секторі. З метою систематизації обліку автором було згруповано бухгалтерські проведення щодо відображення доходів і витрат у відповідності до класифікації доходів і витрат у НП(С)БОдс. Також, автором розкрито відповідність між рахунками доходів і витрат Плану рахунків

бухгалтерського обліку бюджетних установ та рахунками доходів і витрат Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі.

**Список використаних джерел:**

1. План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ : Наказ Міністерства фінансів України від 26.06.2013 № 611 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1214-13>.
2. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі : Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.2013 № 1203 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14>.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 124 «Доходи» : Наказ Міністерства фінансів України від 24.12.2010 № 1629 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0089-11>.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 135 «Витрати» : Наказ Міністерства фінансів України від 18.05.2012 № 568 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0903-12>.
5. Свірко С. В. Облікова політика бюджетних установ як дієвий інструмент оптимізації їх бухгалтерського обліку / С. В. Свірко // Фінанси, облік і аудит. – 2015. – Вип. 1.
6. Свірко С. В. Модернізація бюджетного обліку як інструмент успішної інтеграції національної економіки до світового господарства / С. В. Свірко // Актуальні проблеми економіки. – 2014. - № 5. – С. 478-484. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape\\_2014\\_5\\_60](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2014_5_60).
7. Лучко М.Р. Організація обліку в установах державного сектору економіки: реалії сьогодення / М. Р. Лучко, Л. Т. Штимер // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. – 2015. – Вип. 1(2). – С. 39-42. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvues\\_2015\\_1\(2\)\\_10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvues_2015_1(2)_10).
8. Ловінська Л. Г. Класифікація рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі за економічним змістом у контексті запровадження нового плану рахунків. Фінанси України, 2016, 1: 99-115.
9. Штимер Л. Т. Облікова система установ державного сектору економіки: проблеми та перспективи розвитку / Л. Т. Штимер // Економічний форум. – 2015. - № 1. – С. 276-282. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor\\_2015\\_1\\_47](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2015_1_47).
10. Писарчук О. В. Проблемні аспекти формування облікової політики суб'єкта державного сектору / О. В. Писарчук, О. М. Кудіна, В. В. Тютлікова // Технологічний аудит і резерви виробництва. – 2015. - № 1(5). – С. 46-50. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tatrv\\_2015\\_1\(5\)\\_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tatrv_2015_1(5)_8).
11. Типова кореспонденція субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами : Наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2015 № 1219 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0086-16/conv/print1445330156593110>.

*Рецензент д.е.н., професор Скрипник М.І.*

УДК 657

Коритник Л.П., к.е.н., головний бухгалтер  
Клименко О.В., заступник головного бухгалтера  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», м. Київ

## **НОВАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ ЩОДО РОЗРАХУНКІВ З ПРИВОДУ ОBOB'ЯЗКОВИХ ПЛАТЕЖІВ**

У статті досліджено аспекти реформування порядку визначення, нарахування та обліку обов'язкових платежів бюджетними установами. Проаналізовано основні засади податкових нововведень, за якими бюджетні установи працюватимуть у 2016 році. Розглядаються особливості та необхідність впровадження єдиних методологічних засад ведення обліку розрахунків за податками. Отримані результати визначають перспективи подальших наукових досліджень та сприятимуть уніфікації та оптимізації бухгалтерського обліку податків на практиці.

**Ключові слова:** бухгалтерський облік, бюджетні установи, обов'язкові платежі, оподаткування, податки.

Коритник Л.П., Клименко О.В.

## **НОВАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ОТНОСИТЕЛЬНО РАСЧЕТОВ ПО ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ ПЛАТЕЖАМ**

В статье исследованы аспекты реформирования порядка определения, начисления и учета обязательных платежей бюджетными учреждениями. Проанализированы основные принципы налоговых нововведений по которым бюджетные учреждения будут работать в 2016 году. Рассматриваются особенности и необходимость внедрения единственных методологических принципов ведения учета

расчетов за налогами. Полученные результаты определяют перспективы дальнейших научных исследований и будут способствовать унификации и оптимизации бухгалтерского учета налогов на практике.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, бюджетные учреждения, обязательные платежи, налогообложения, налоги.

Korytnyk L., Klymenko O.

## INNOVATIONS OF ACCOUNTING OF BUDGETARY ESTABLISHMENTS TO CALCULATIONS CONCERNING OBLIGATORY PAYMENTS

In the article the order reforming aspects of the definition, calculation and obligatory payments accounting budgetary institutions. The basic principles of tax innovations, after that budgetary establishments will work in 2016 are analysed. Features and necessity of introduction of only methodological principles of registering of settling are examined after taxes. The got results determine the prospects of further scientific researches and unitizations and optimizations of record-keeping of taxes will promote in practice.

**Key words:** accounting, budgetary establishments, obligatory payments, taxations, taxes.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** В умовах євроінтеграційних процесів в Україні проводиться активна робота щодо уніфікації вітчизняного законодавства і загальноприйнятих норм міжнародної практики. Адаптація здійснюється в багатьох сферах фінансової системи, а особливо в сфері податкових відносин.

Податкова система розвивається особливо динамічно, що знаходиться своє відображення в структурі оподаткування, методиці визначення, нарахування та обліку обов'язкових платежів.

Постійні зміни в оподаткуванні вимагають від співробітників облікових служб своєчасного коригування організації та методики обліку податків. Внесені у новому звітному році податкові нововведення суттєво вплинули на порядок розрахунку, документування, облік та звітність з приводу обов'язкових платежів. В зв'язку з цим, проблеми правильної організації обліку та порядку здійснення нарахувань обов'язкових платежів до бюджету за новими правилами є надзвичайно актуальними.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Значний внесок у дослідження теоретичних та практичних проблем, формування інформаційних ресурсів щодо обліку обов'язкових платежів до бюджету зробили провідні науковці, серед яких: К.В. Безверхий, Т.І. Єфименко, С.І. Ковач, М.М. Коцупатрий, С.О. Левицька, І.Т. Ткаченко, В.Є. Тредіт, С.В. Свірко, Н.І. Сушко та інші. Проте, у зв'язку з останніми законодавчими новаціями з приводу обов'язкових платежів, виникають нові завдання для дослідження цих питань.

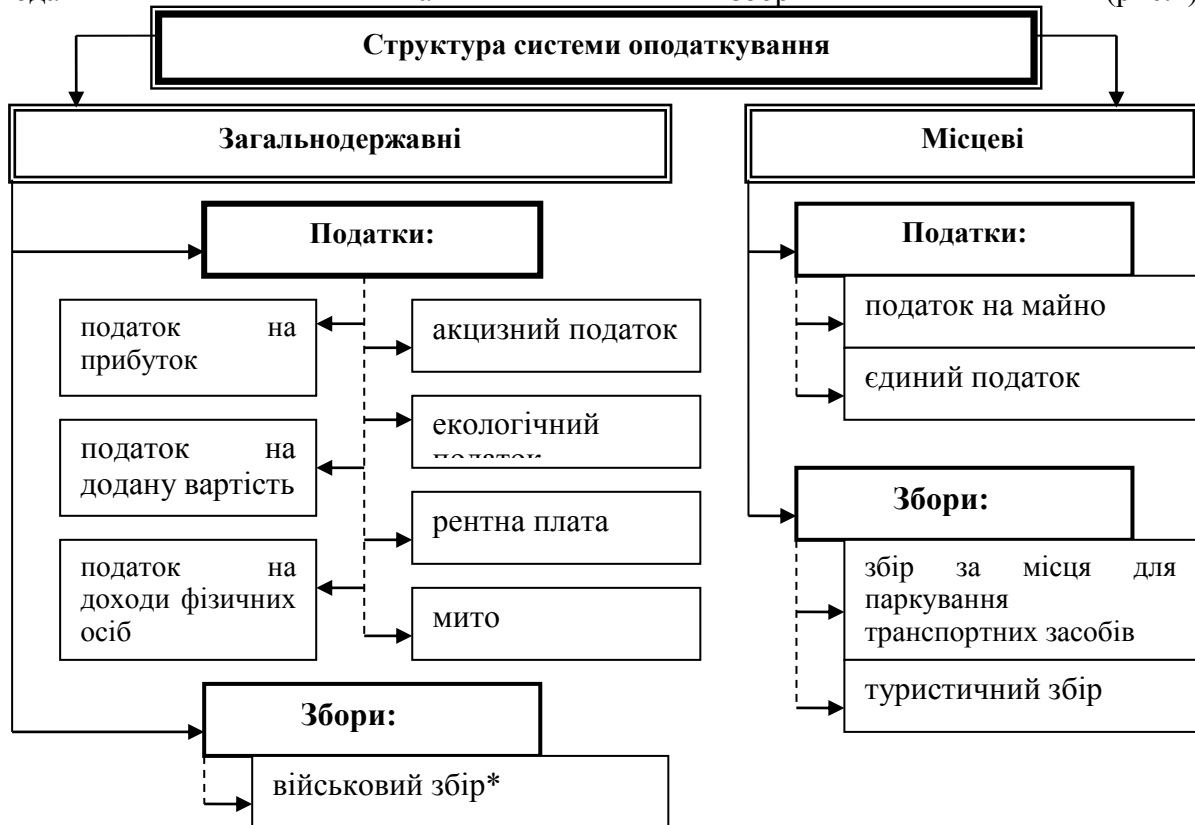
**Цілі статті.** Метою статті є висвітлення теоретичних та практичних аспектів нововведень методики визначення, нарахування, відображення в обліку основних обов'язкових платежів до бюджету в контексті змін порядку оподаткування бюджетних установ.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Бюджетні установи за результатами ведення діяльності виступають платниками різних податків і зборів (обов'язкових платежів). Основним законодавчим документом, що регулює відносини у сфері справляння податків і зборів являється Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (далі — ПКУ) [1], який визначає не лише загальні правила адміністрування податків і зборів (заповнення та подання податкової звітності, сплати податкових зобов'язань, проведення перевірок, облік платників податків, а також притягнення до відповідальності та застосування штрафних санкцій за порушення податкового законодавства), а й види податків, зборів (обов'язкових платежів) і порядок їхнього стягнення.

Основних змін ПКУ зазнав з надбанням чинності Закону України від 24 грудня 2015 р. № 909-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» (далі – Закон №909-VIII) [2].

Відповідно до Податкового кодексу України та чинного законодавства бюджетні установи є платниками податків і зборів до бюджету. Оподаткуванню і перерахуванню до бюджету податків і обов'язкових платежів підлягають отримані доходи як за рахунок асигнувань з державного бюджету та місцевих бюджетів, так і власні надходження бюджетних установ.

Згідно статі 8 ПКУ [1] в Україні встановлюються загальнодержавні та місцеві податки та збори (рис.1).



\* – тимчасово, до набрання чинності рішення Верховної Ради України про завершення реформи Збройних Сил України (п. 10 р. XX ПКУ)

Рис. 1. Структура системи оподаткування

Первинними документами для нарахування обов'язкових платежів є розрахунки з бухгалтерської служби, розрахунки ПДВ — податкові накладні.

Первинними документами щодо сплати обов'язкових платежів є виписки з реєстраційних (спеціальних реєстраційних) рахунків органів Державної казначейської служби України.

Для узагальнення та накопичення в бухгалтерському обліку інформації про розрахунки за податками та платежами до бюджету використовуються субрахунки класу 6 «Поточні зобов'язання» Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ, затвердженого наказом МФУ від 26.06.13 р. № 611 (далі – Наказ №611) [3].

Для обліку розрахунків за податками та платежами до бюджету Наказом №611 [3] призначений активно-пасивний рахунок 64 «Розрахунки із податків і зборів», який розподіляється на два субрахунки:

641 «Розрахунки за податками і зборами в бюджет»

642 «Інші розрахунки з бюджетом».

За кредитом субрахунків 641, 642 відображаються суми фактично утриманих і нарахованих податків і зборів до бюджету. За дебетом відображається факт перерахування податків і платежів у дохід бюджету.

Кредитне сальдо показує заборгованість установи перед бюджетом, тобто суму, яку організація має перерахувати до бюджету. Дебетове сальдо означає переоплату бюджету (податковий кредит), тобто надлишково перераховану суму до бюджету, яку необхідно зарахувати в рахунок чергових платежів або повернути установі.

Основна типова кореспонденція рахунків із обліку розрахунків за податками та платежами передбачена додатком 2 до Наказу №611 [3], що відображено в таблиці 1.

Таблиця 1

Типова кореспонденція рахунків із обліку  
розрахунків за податками та платежами

| Зміст операції                                                                                                        | Кореспонденція субрахунків |                    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|--------------------|
|                                                                                                                       | за дебетом                 | за кредитом        |
| Нарахування податків та зборів, що підлягають перерахуванню до Державного бюджету України відповідно до законодавства | 811                        | 641, 642           |
| Перерахування до Державного бюджету України податків і зборів відповідно до законодавства                             | 641, 642                   | 311, 313, 321, 323 |

Розпорядники бюджетних коштів для забезпечення прозорого відображення в обліку розрахунків за податками і зборами до бюджету можуть ввести нові субрахунки до субрахунків першого рівня – 641 та 642. Такі повноваження бюджетні установи мають відповідно до п. 2 Наказу №611 [3] і це є складовою облікової політики бюджетної установи.

Порядок визначення, нарахування та сплати податку на прибуток бюджетними установами регулюється нормами розділу III ПКУ [1].

Верховна Рада України внесла низку змін до ПКУ [1] з метою вдосконалення регулювання правового статусу й оподаткування неприбуткових організацій.

Відповідно до п. 14.1.121 ст. 14 ПКУ [1], неприбуткові підприємства, установи та організації - неприбуткові підприємства, установи та організації, які не є платниками податком на прибуток підприємств відповідно до п. 133.4 ст. 133 ПКУ [1].

До внесення змін ознака неприбутковості зводилася до відсутності основної мети діяльності у вигляді одержання прибутку - п. 14.1.121 ст. 14 ПКУ [1] «неприбуткові підприємства, установи та організації - підприємства, установи та організації, основною метою діяльності яких є не одержання прибутку, а провадження благодійної діяльності та меценатства і іншої діяльності, передбаченої законодавством».

Пунктом 133.4.6 ст. 133 ПКУ [1] визначено, що до неприбуткових організацій, що відповідають вимогам цього пункту і не є платниками податку, можуть бути віднесені, зокрема, і бюджетні установи.

Відповідно до п. 133.4.1 ст. 133 ПКУ [1] неприбутковим підприємством, установою та організацією є підприємство, установа та організація (далі - неприбуткова організація), що одночасно відповідає таким вимогам:

- утворена та зареєстрована в порядку, визначеному законом, що регулює діяльність відповідної неприбуткової організації;
- установчі документи якої містять заборону розподілу отриманих доходів (прибутків) або їх частини серед засновників (учасників), членів такої організації, працівників (крім оплати їхньої праці, нарахування єдиного соціального внеску), членів органів управління та інших пов'язаних з ними осіб;
- установчі документи якої передбачають передачу активів одній або кільком неприбутковим організаціям відповідного виду або зарахування до доходу бюджету у



разі припинення юридичної особи (у результаті ліквідації, злиття, поділу, приєднання або перетворення);

— внесена контролюючим органом до Реєстру неприбуткових установ та організацій (далі – Реєстр), включення та виключення неприбуткових підприємств, установ з Реєстру встановлює Кабінет Міністрів України.

Пунктом 34 підрозділу 4 розділу XX «Перехідні положення» ПКУ [1] встановлено, що до затвердження Кабінетом Міністрів України Порядку ведення Реєстру неприбуткових установ та організацій, включення неприбуткових підприємств, установ та організацій до Реєстру та виключення з Реєстру діє Наказ МФУ від 24.01.2013р. №37 «Про затвердження Положення про Реєстр неприбуткових установ та організацій» (далі – Положення №37) [4].

Відповідно до п. 1 розділу II Положення №37 [4] включення неприбуткової установи та організації до Реєстру проводиться територіальним контролюючим органом нижчого рівня за їх місцезнаходженням з присвоєнням відповідної ознаки неприбутковості згідно з п. 5 розділу I Положення №37 [4].

Згідно п. 2 розділу II Положення №37 [4] для внесення до Реєстру неприбуткова установа або організація повинна подати до територіального контролюючого органу за її місцезнаходженням реєстраційну заяву за формою 1-РН згідно з додатком 1 до Положення №37 [4], а також копії установчих документів.

За результатами розгляду заяви, установчих документів територіальним контролюючим органом за місцезнаходженням неприбуткової установи та організації приймається рішення про:

- внесення, повторне внесення до Реєстру;
- відмову у внесенні неприбуткової установи або організації до Реєстру.

Тобто, неприбуткові підприємства, установи й організації, унесені до Реєстру неприбуткових установ та організацій, що не відповідають вимогам п. 133.4 ПКУ [1], із метою включення до нового Реєстру неприбуткових установ та організацій зобов'язані до 1 січня 2017 року привести свої установчі документи у відповідність із нормами ПКУ та в цей самий строк подати копії таких документів до контролюючого органу. В протилежному випадку після 1 січня 2017 року вони будуть виключені контролюючим органом із Реєстру неприбуткових установ й організацій.

3 січня 2016 року прогнозовано змінилися ставки податку на доходи фізичних осіб. Якщо раніше діяли 15% для місячних доходів до 10 розмірів мінімальної зарплати (на 1 січня 2016р. – 13 780 грн.) і 20% із суми перевищення, то з 2016р. застосовується 18% до будь-якої суми доходів (п. 167.1 ПКУ [1]). Виняток становлять пенсіонери, що одержують пенсійні виплати в сумі понад три розміри мінімальної заробітної плати (з 1 січня 2016 р. - 4 134 грн.), - з них із суми такого перевищення податок на доходи фізичних осіб справляється за ставкою 15%.

Податкова соціальна пільга впродовж 2016 року надаватиметься в розмірі 50% від прожиткового мінімуму для працездатної особи (у розрахунку на місяць), встановленому законом на 1 січня звітного податкового року. У Податковому кодексі України передбачено надання податкової пільги у 100%, але по факту прикінцевими положеннями дія цієї норми постійно переносилася, тож по факту і було 50%.

Згідно абзацу першого пункту 16-1 підрозділу 10 розділу XX ПКУ [1] тимчасово, до набрання чинності рішенням Верховної Ради України про завершення реформи Збройних Сил України, продовжує справлятися військовий збір в розмірі 1,5%.

Нововведення в законодавстві постійно стосуються обліку і звітності з податку на додану вартість (далі - ПДВ). Так, ще в 2015 році Постановою КМУ від 16.10.2014р. №569 «Деякі питання електронного адміністрування податку на додану вартість» [5] розпочалося поетапне впровадження системи електронного адміністрування ПДВ.

Відповідно до норм законодавства рахунки платників у системі електронного адміністрування ПДВ відкриваються в Державній казначейській службі (далі - Казначейство) автоматично на підставі реєстру платників податку, який ДФС після присвоєння особі індивідуального податкового номера платника ПДВ надсилає Казначейству. На електронні рахунки розпорядники бюджетних коштів самостійно зараховують кошти зі спеціальних реєстраційних рахунків, відкритих на їх ім'я в органах Казначейства. Кошти з електронного рахунка установи – платника ПДВ перераховуються Казначейством в автоматичному режимі виключно до бюджету на підставі реєстрів платників ПДВ, який автоматично формується ДФС та надсилається Казначейству.

Ставки податку на додану вартість в 2016 році становлять 20%, 7% (для лікарських засобів) і 0%. При цьому перелік операцій, що підлягають оподаткуванню за нульовою ставкою (ст. 195 ПКУ [1]) залишається без змін. Натомість внесено низку змін в частині операцій, звільнених від оподаткування (ст. 197 ПКУ [1]).

Платники податку на додану вартість звітують за новою формою в електронному вигляді починаючи зі звітів за січень 2016 року.

Нова форма декларації з податку на додану вартість затверджена наказом Міністерства фінансів України від 28.01.2016 № 21 «Про затвердження форм та порядку заповнення і подання податкової звітності з податку на додану вартість».

Найбільш унаочнене відображення порядку обліку і звітності розрахунків за ПДВ знаходимо в працях [6, с. 42; 7, с. 30], що зображено на рис. 2.

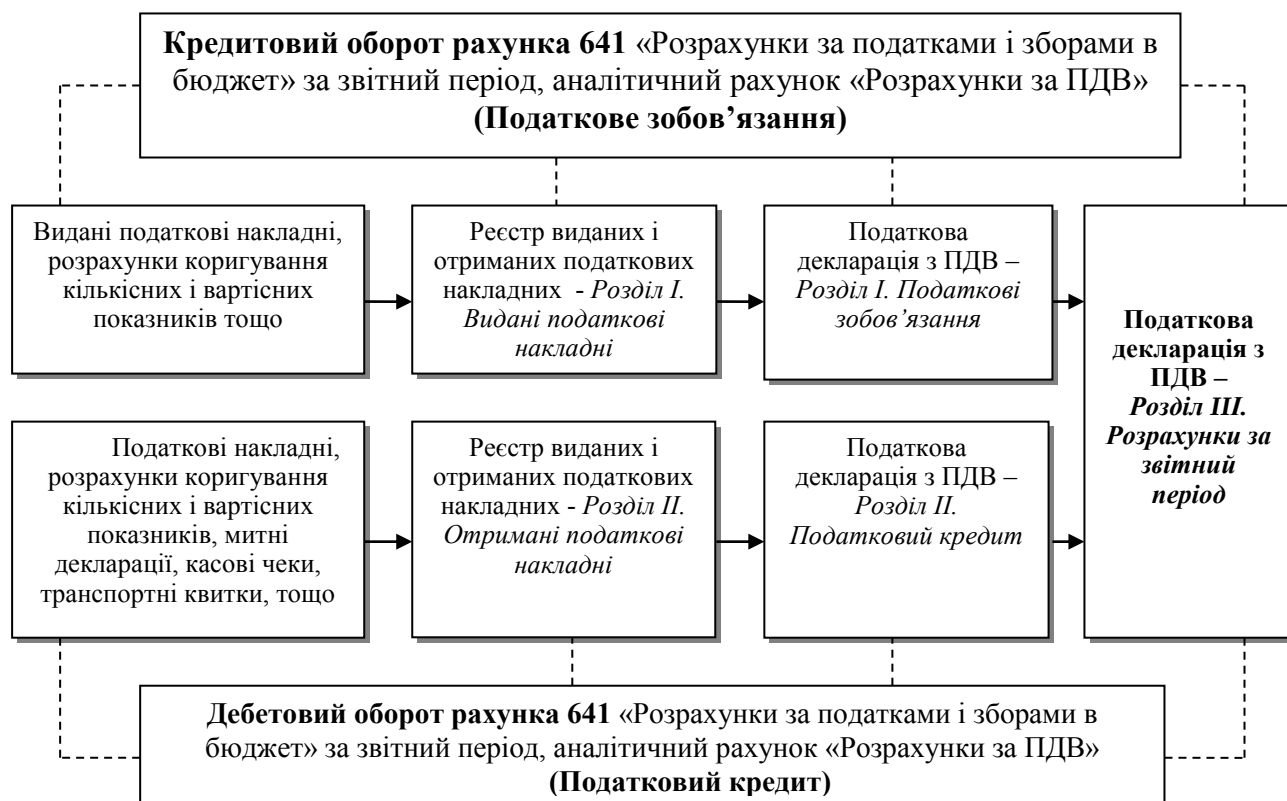


Рис. 2. Порядок відображення в обліку і звітності розрахунків за ПДВ

Для відображення в бухгалтерському обліку операцій із перерахування коштів на рахунок платника в системі електронного адміністрування ПДВ та сплати ПДВ до бюджету Н.І. Сушко [8, с. 29] бюджетним установам запропонувала застосовувати

бухгалтерські проведення, наведені в таблиці 2, які широко застосовуються бюджетними установами на практиці.

Таблиця 2

Відображення в обліку операцій в системі  
електронного адміністрування ПДВ

| Зміст операції                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Кореспонденція субрахунків |         |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|---------|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Дебет                      | Кредит  |
| Перерахування коштів із спеціального реєстраційного рахунка бюджетної установи на електронний рахунок бюджетної установи в системі електронного адміністрування ПДВ                                                                                                                                                                                                                                                | 323                        | 641/1*  |
| Зарахування коштів на електронний рахунок бюджетної установи в системі електронного адміністрування ПДВ                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 328                        | 641/2** |
| Сплата з електронного рахунка бюджетної установи в системі електронного адміністрування ПДВ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 641/2**                    | 328     |
| Нарахування ПДВ, що підлягає сплаті до держбюджету відповідно до законодавства, здійснюється в загальновстановленому порядку (п. 7.5 додатка 2 до Плану рахунків)                                                                                                                                                                                                                                                  | 811                        | 641/1*  |
| * Аналітичний рахунок, що використовується бюджетною установою для узагальнення та накопичення інформації за розрахунками з ПДВ за рахунок спеціального фонду кошторису.<br>** Аналітичний рахунок, що використовується бюджетною установою для узагальнення та накопичення інформації за розрахунками з ПДВ, що проводяться з електронного рахунка бюджетної установи в системі електронного адміністрування ПДВ. |                            |         |

Платників, об'єкт і базу оподаткування, ставки, порядок обчислення та сплати екологічного податку визначено розділом VIII «Екологічний податок» ПКУ [1]. Законом №909-VIII [2] проіндексовано ставки екологічного податку, що діяли у 2015 році. Збільшено ставки за викиди в атмосферне повітря окремих забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення: азоту оксидів до 1968,65 грн./т (з 1553,79), ацетону - 738,45 (582,83), вуглеводнів - 111,26 (87,81), озону - 1968,65 (1553,79) тощо. Відповідним чином зросли і ставки податку за скиди окремих забруднюючих речовин у водні об'єкти.

У зв'язку з прийняттям Закону №909-VIII [2] з 01.01.2016 р. також набрали чинності зміни в частині справляння рентних платежів. Природний газ виключено зі складу плати за транзитне транспортування трубопроводами територією України. Знижено ставки рентної плати за видобуток газу. Водночас з'явилася рентна плата за видобуток бурштину - 25%. Крім того, ст. 254.4 ПКУ [1] збільшено ставки рентної плати за користування радіочастотним ресурсом України, ст. 255.5 ПКУ [1] збільшено ставки рентної плати за спеціальне використання води, а ст. 256.3 ПКУ [1] збільшено ставки рентної плати за спеціальне використання лісових ресурсів.

Внесені в ПКУ зміни Законом №909-VIII [2] з 01.01.2016 р. визначили граничну ставку податку на майно, що встановлюється місцевими органами влади, яка зросла на 1% - до 3% від розміру мінімальної заробітної плати за 1 квадратний метр бази оподаткування. Пільги зі сплати податку на майно не змінилися.

Кардинально змінився об'єкт оподаткування транспортним податком. Якщо до 2016р. до нього належали легкові автомобілі, які використовувалися до 5 років і мають об'єм циліндрів двигуна понад 3000 куб. см, то з 01.01.2016р. згідно п.п. 2 ст. 267 ПКУ [1] - легкові автомобілі, з року випуску яких минуло не більше п'яти років (включно) та середньоринкова вартість яких становить понад 750 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року (1 033 500 грн. станом на 1 січня 2016 р.).

Така вартість визначається центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику економічного розвитку, за методикою, затвердженою Кабінету Міністрів України, виходячи з марки, моделі, року випуску, типу двигуна, об'єму

циліндрів двигуна, типу короб переключення, пробігу легкового автомобіля, та розміщується на його офіційному веб-сайті.

Що стосується відображення операцій з обліку обов'язкових платежів у фінансовій звітності бюджетних установ, то відповідно до Порядку складання фінансової та бюджетної звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів, затвердженого наказом Мінфіну від 24.01.12 р. № 44 (далі – Наказ №44) [9], розпорядники бюджетних коштів відображають результат проведених господарських операцій у формі №1 «Баланс». В активі цієї форми в рядку 270 «Інші рахунки в казначействі» наводяться залишки за субрахунком 328, а в пасиві в рядку 423 «Розрахунки із податків і зборів» наводяться залишки на звітну дату за субрахунками 641 та 642.

Кредиторська заборгованість розпорядників за субрахунком 641/1 (кошти, які підлягають зарахуванню на електронний рахунок бюджетної установи в системі електронного адміністрування ПДВ) відображається в бюджетній звітності по коду рядків 020, 030, 090, 230, 240 або 250 графи 9, 11, 13 форми №7д, №7м «Звіт про заборгованість за бюджетними коштами» (додаток 10 до Наказу №44).

Кредиторська заборгованість розпорядників за субрахунками 641/2 (кошти на електронному рахунку бюджетної установи в системі електронного адміністрування ПДВ) наводиться в рядку 130 Довідки про дебіторську та кредиторську заборгованість за операціями, які не відображаються у формі №7д, №7м (додаток 18 до Наказу №44).

**Висновки.** Розглянуті в статті новації нормативно-правового поля визначення, нарахування та обліку обов'язкових платежів дозволяють створити ефективне інформаційне забезпечення управління податковим навантаженням на розпорядника бюджетних коштів. Нововведення в методиці та методології ведення розрахунків за податками бюджетної установи визначають перспективи подальших наукових досліджень та розробку рекомендацій щодо уніфікації та оптимізації їх застосування на практиці.

#### Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI
2. Закон України від 24 грудня 2015 р. № 909-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році»
3. План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ, затверджений наказом МФУ від 26.06.13 р. № 611
4. Положення про Реєстр неприбуткових установ та організацій, затверджений наказом МФУ від 24.01.2013р. №37
5. Постанова КМУ від 16.10.2014р. №569 «Деякі питання електронного адміністрування податку на додану вартість»
6. Облік і звітність в оподаткуванні: конспект лекцій у структурно-логічних схемах з дисципліни (для студентів денної та заочної форми навчання за напрямом 6.030509 «Облік і аудит») / К.В. Безверхий, Т.В. Бочуля, С.І. Ковач, В.В. Янчев. – Х.: ХДУХТ, 2014. – 329 с.
7. Костянтин Безверхий. Особливості обліку і звітності за податком на додану вартість в контексті законодавчих інновацій // Науково-практичний журнал «Бухгалтерський облік і аудит». – 2015. – №1. – С.26-33
8. Сушко Н.І. Облік операцій зі сплати ПДВ через електронні рахунки // БАЛАНС-БЮДЖЕТ, №12 (528), 23 березня 2015 р. – С. 26-29
9. Порядок складання фінансової та бюджетної звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів, затверджений наказом МФУ від 24.01.2012 № 44.
10. Ольга Германова. Податкові новації-2016. Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/news/id/2045>
11. Бухгалтерський облік і контроль державного сектору в умовах модернізації управління державними фінансами: у 2 т. / Академія фінансового управління; за ред. Л. Г. Ловінської. - К.: ДННУ АФУ. Т.1: Реформування бухгалтерського обліку в державному секторі відповідно до міжнародних стандартів / Л. Г. Ловінська, Н. І. Сушко, С. В. Свірко та ін. - 2013. - 568 с.
12. Облік і звітність в оподаткуванні у схемах і таблицях: навч. посіб. для студ. напряму підготовки 6.030509 «Облік і аудит» / М.М. Коцупатрий, С.І. Ковач, К.В. Безверхий. – К.: КНЕУ, 2015. – 196, [4] с.

*Рецензент д.е.н., професор Кузьмінський Ю.А.*

УДК 657.42

Шигун М.М., д.е.н., професор

Мичак Н.О., аспірантка

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

## ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДАЖУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ

В результаті зміни напрямку діяльності деякі об'єкти підприємство вивільняє через продаж, оскільки вони стають непотрібними. Облік продажу необоротних активів набуває своєї актуальності через пов'язані з ним ускладнення. Метою дослідження є висвітлення недоліків в обліку реалізації необоротних активів як важливого об'єкта обліку і аналізу. Це дозволить вдосконалити методику обліку реалізації таких активів шляхом надання пропозицій щодо їх виправлення для забезпечення надійного фінансового стану підприємства.

Досліджуються такі ключові питання як доцільність віднесення необоротних активів, утримуваних для продажу, до товарів; обґрунтованість зарахування таких активів при придбанні до необоротних активів; встановлення рахунків для обліку коригування вартості при перегрупованні активів. Виявлено, що питання методики обліку продажу необоротних активів не є дослідженим в повній мірі на даному етапі розвитку бухгалтерського обліку.

**Ключові слова:** необоротні активи, утримувані для продажу; облікове забезпечення; продаж необоротних активів; відмова від продажу; продаж активів з укладанням угоди про оренду

Shyhun M., Mychak N.

## ACCOUNTING PROVISION OF NON-CURRENT ASSETS SALE

As a result of changing activity, enterprise releases some objects by means of sale as they become unnecessary. Accounting of the sale non-current assets obtains its actuality through complication associated with it. The aim of the research is to find out the defects in accounting of the sale non-current assets as an important object of accounting and analysis. This will allow to improve the methodology of sale accounting such assets by means of providing suggestions for correction them in order to ensure a sound financial condition of entity.

There are examines such key issues as the appropriateness of attributing non-current assets held for sale to the goods; the validity of attributing such assets to non-current assets when acquiring; the accounts determination for accounting correction of value when regrouping assets. There is identified that issues of methods sale accounting of non-current assets is not researched completely at this stage of accounting development.

**Keywords:** non-current assets held for sale; accounting provision; sale of non-current assets; cancellation of sale; sale of assets with the conclusion of the lease agreement

Шигун М.М., Мычак Н.А.

## УЧЕТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДАЖИ НЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ

В результате изменения направления деятельности некоторые объекты предприятие высвобождает из-за продажи, поскольку они становятся ненужными. Учёт продажи необоротных активов приобретает свою актуальность из-за связанных с ним осложнений. Целью исследования является выявление недостатков в учете реализации необоротных активов как важного объекта учета и анализа. Это позволит усовершенствовать методику учета реализации таких активов путем предоставления предложений по их исправлению для обеспечения надежного финансового состояния предприятия.

Исследуются такие ключевые вопросы как целесообразность отнесения необоротных активов, удерживаемых для продажи, к товарам; обоснованность отнесения таких активов при приобретении к необоротным активам; установление счетов для учета корректировки стоимости при перегруппировке активов. Обнаружено, что вопрос методики учета продажи необоротных активов не является исследованным в полной мере на данном этапе развития бухгалтерского учета.

**Ключевые слова:** необоротные активы, удерживаемые для продажи; учетное обеспечение; продажа необоротных активов; отказ от продажи; продажа активов с заключением соглашения об аренде.



**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Необоротні активи є важливою умовою забезпечення безперервного функціонування підприємств. Основна мета управління необоротними активами полягає у забезпеченні їх своєчасного оновлення та ефективного використання, в тому числі й продажу. Перед бухгалтерами більшості підприємств України постають питання, пов'язані з особливостями обліку операцій з передачі необоротних активів іншим особам. В результаті зміни напрямку діяльності деякі об'єкти підприємство вивільняє через продаж, оскільки вони стають непотрібними. Поняття відмови від продажу теж доволі широко зустрічається у практиці вітчизняних підприємств.

Інформацію про необоротні активи, що спеціально призначаються для продажу, подає П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність». Якщо до 01.01.2008 р., коли було введено П(С)БО 27, П(С)БО 7 «Основні засоби» дозволяло «прямий» продаж як спосіб вибуття активів, то ще не було необхідності переводити їх до складу товарів, як прийнято в діючій методиці обліку. Такому продажу підлягав будь-який необоротний актив, незалежно від того, придбаний він спеціально для перепродажу чи вже існував на підприємстві. Діючий стандарт перед продажем вимагає перекласифіковувати об'єкт до групи товарів за допомогою проведення: Дт 286 Кт 10. Та потребує детальнішого розгляду те, чому придбаний актив зараховують відразу до товарів, відображаючи його по кредиту, якщо він попередньо не дебетувався.

Також заслуговує на підвищену увагу те, чому утримуваний для продажу необоротний актив відносять саме до товарів, які належать до групи оборотних активів. З цього приводу думки авторів розходяться: або відносити до товарів, або залишати в необоротних активах. Зокрема, Л.В. Гнилицька, І.С. Губіна, В.Б. Моссаковський, Г.В. Пчелинська відносять такий актив до складу запасів. Такі автори як О.Ф. Вареник, М.В. Єрмолаєва, З.В. Задорожний, П.М. Кузьмович, О.А. Наумчук, Л.К. Сук, С.В. Хома, І.А. Чалий, А.Г. Швець відносять їх до складу необоротних активів. Виходячи з визначень товару, під ним розуміється результат людської праці – фізичний чи нематеріальний продукт, тобто все, що пропонується до продажу, а не лише ті активи, що зараз фіксуються на рахунку 28 «Товари». При чому фізичну субстанцію має і оборотний, і необоротний актив, а, отже, вони мають вважатися товарами, що насправді є помилковим. Це питання потребує вирішення через віднесення необоротних активів, утримуваних для продажу, до різних груп активів.

Ще одним питанням можна назвати вирізнення таких активів серед оборотних і необоротних та відображення їх окремо в обліку і звітності.

Наступним моментом, яке потребує роз'яснення, є облік перевищення однієї вартості над іншою при перекласифікації активу. Така сума зараз відноситься до результатів операційної діяльності, але оскільки переводиться саме необоротний актив, то результат коригування вартостей не може належати до операційної діяльності через належність операції продажу до інвестиційної діяльності (згідно п. 3 р. І НП(С)БО 1).

Так як до операцій з продажу необоротних активів входить і продаж активів з укладенням угоди про подальшу оренду, то варте уваги й це питання. Треба розрізняти ситуації, коли продаж передуює оренді, тобто продавець надалі оформлює орендну угоду з покупцем свого активу, та оренда передуює продажу, тобто об'єкт зданий продавцем в оренду іншій особі і пізніше прийняте рішення про його подальший продаж. В першій ситуації об'єкт можна взяти в оренду як операційну, так і фінансову, але чи буде об'єкт вважатися проданим за обох видів оренди – варто з'ясувати.

Можна сказати, що введення П(С)БО 27 зумовило ускладнення обліку реалізації необоротних активів, що спричинило непорозуміння, в першу чергу у застосуванні бухгалтерських рахунків при відображенні операцій вибуття необоротних активів в результаті продажу. Це робить досліджувану тему актуальною.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Питання методики обліку необоротних активів завжди привертало і зараз привертає до себе неабияку увагу різних вчених та науковців, як вітчизняних, так і зарубіжних. Це питання належить до сфери досліджень В.В. Бабича, М.І. Бондара, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, Л.Л. Горецької, Л.В. Городянської, В.М. Дибі, В.І. Єфіменка, Г.Г. Кірейцева, М.В. Кужельного, Ю.А. Кузьмінського, Л.Г. Ловінської, О.А. Петрик, Н.М. Поташкової, В.В. Сопка, Н.М. Ткаченко та інших. Голов С.Ф. та Л.Г. Ловінська займалися такими питаннями обліку необоротних активів у підприємницькій діяльності як: визнання, класифікація, оцінка, переоцінка, надходження, амортизація, вибуття необоротних активів та розкриття інформації про них у звітності [15, с. 166-236; 16, с. 120-169]. Сопко В.В. зазначив, що побудова обліку необоротних активів ґрунтується на їх визначенні та економічній класифікації [21, с. 249]. Ткаченко Н.М. також дотримується думки, що для правильного обліку основних засобів необхідно перш за все їх чітко класифікувати [22, с. 204].

Питанню ж обліку продажу необоротних активів така значна увага хоч і не приділяється, проте недослідженим його також назвати не можна. Крім Ф.Ф. Бутинця та С.Ф. Голова особливості обліку необоротних активів, утримуваних для продажу, як специфічної групи активів, були і є предметом досліджень також таких українських вчених-економістів як Л.В. Гнилицька, І.М. Губіна, В.І. Костюченко, О.В. Кушина, О.В. Нікулін, В.М. Пархоменко, Я.В. Соколов, Л.К. Сук, С.В. Хома, В.Г. Швець. Більшість з цих авторів пропонують обліковувати ці активи або у складі оборотних, або необоротних.

Доцільність перекласифікації таких активів було економічно обґрунтовано в працях О.Ф. Вареника, З.В. Задорожного, Я.Д. Крупки, П.М. Кузьмовича, А.В. Максименко, О.В. Мойсеєвої, В.Б. Моссаковського, О.А. Наумчук та інших авторів. З точки зору О.Ф. Вареника, вимога вести облік досліджуваних об'єктів на будь-якому рахунку класу 2, є нераціональною, оскільки необоротні активи, які підприємство очікує продати, все ще залишаються засобами праці, незалежно від того, коли буде списано на витрати їхню вартість [14, с. 116-120]. Думки про те, що необоротні активи, утримувані для продажу, не можуть класифікуватись як запаси, дотримується і А.В. Максименко. Він стверджує, що об'єднання на одному рахунку різних за економічними характеристиками об'єктів знизить поінформованість користувачів та не дасть їм можливості приймати обґрунтовані управлінські рішення [17, с. 260]. Натомість В.Б. Моссаковський зазначає про логічність переведення об'єктів у товари [19, с. 18]. Мойсеєва О.В. вважає, що не за всяких умов продажу актив треба переводити до групи для вибуття. Якщо об'єкт до моменту продажу використовувався у господарській діяльності підприємства, і більша його частина амортизована, то продаж такого активу повинен відбуватися без переведення його до групи для вибуття [18, с. 7-10].

Інформацію про зміни в обліку продажу необоротних активів з моменту прийняття П(С)БО 27 наводили у своїх наукових працях такі бухгалтери і аудитори як І.А. Чалий, О.М. Кравчук, Т.О. Кушнірук, Н.Г. Протасова та інші.

Чалий І.А. у своїй статті наголошує на тому, що, оскільки за основу нової редакції П(С)БО 27 були взяті базові положення МСФЗ 5, то корені змін варто шукати саме в ньому. Він наводить для порівняння дві методики обліку продажу – діючу до 2008 року та діючу після 2008 року, коли було введено оновлений П(С)БО 27 і стверджує, що користі від таких перетворень в обліку мало. Не всі необоротні активи, які підприємство має намір продати, повинні потрапити на субрахунок 286 [23, с. 63-67].

В ході вивчення наявних наукових праць та вимог сучасної облікової практики виявлено існування ще багатьох невирішених питань з обліку необоротних активів, утримуваних для продажу. Наприклад, питання вдосконалення обліку продажу необоротних активів все ще залишається недопрацьованим і потребує подальшого наукового дослідження. Нез'ясованим питанням залишається і відмова від продажу,

про яку коротко згадано лише у нормативних документах, таких як П(С)БО 27 та МСФЗ 5.

**Цілі статті.** Висвітлити недоліки в обліку продажу необоротних активів, спеціально утримуваних для цієї цілі, як важливого об'єкта обліку і аналізу, та надати пропозиції щодо їх виправлення.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Методику обліку необоротних активів, утримуваних для цілей продажу, регулює П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [3]. Воно створене на основі МСФЗ 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [8]. Введення П(С)БО 27 кардинально змінило всю систему обліку продажу необоротних активів. Раніше їх продаж регулювався нормами П(С)БО 7 «Основні засоби», яке дозволяло прямий продаж [4], в результаті якого в обліку і звітності збільшувався результат звичайної діяльності. Такому продажу могли підлягати і ті активи, що використовувались в діяльності та щодо яких прийнято рішення про продаж, і ті, які були спеціально придбані для продажу. Оскільки в П(С)БО 7 вимогу списувати об'єкт необоротних активів в результаті їх продажу скасовано, то утримувані для використання в діяльності активи продажу більше не підлягають. Та оглянувшись на вимогу п. 3 р. II П(С)БО 27, можна помітити її прихований зміст: «Первісне визнання необоротних активів та групи вибуття як утримуваних для продажу проводиться на дату, коли щодо активів, групи вибуття задовольняються умови, наведені в пункті 1 цього розділу, або на дату оприбуткування активів, придбаних з метою продажу». Можна зрозуміти, що ті необоротні активи, які були на підприємстві певний час та які прийнято рішення продати, також можна перекласифікувати на субрахунок утримуваних для продажу, але якщо щодо них задовольняються критерії п. 1 р. II П(С)БО 27. А ті активи, що придбані для продажу та визнані такими на дату оприбуткування, відразу зараховуються на субрахунок 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу» рахунку 28 «Товари» оборотних активів. В п. 8 р. II П(С)БО 27 вказано: «Придбані (отримані, у т.ч. безкоштовно) активи, які визнаються необоротними активами, утримуваними для продажу, зараховуються на Баланс за вартістю придбання, яка визначається відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» [5]. Тому П(С)БО 27 і досі несе в собі прихований зміст нормативних вимог попереднього етапу обліку продажу необоротних активів. До того ж, якщо раніше не було необхідності зараховувати при перегрупованні суму таких активів до складу товарів, то зараз це вимагається. Тому відразу буде формуватися проведення: Дт 286 Кт 10. Щодо доцільності такого підходу існують суперечки серед науковців та фахівців обліку, адже цим проведенням сказано, що перш ніж продати спеціально придбаний необоротний актив, він спочатку має бути зарахований до необоротних, а потім переведений до групи запасів. Проведення буде вірним лиш у випадку, якщо цей необоротний актив вже існував на підприємстві і наразі підлягає продажу. Тому варто було б ставити такий об'єкт спочатку на рахунок необоротних активів в результаті придбання, а потім переводити на спеціальний субрахунок утримуваних для продажу активів. Але наскільки швидко станеться така перекласифікація, залежить від суб'єктивних дій керівництва суб'єкта господарювання. Далі наведено пропоновані нами проведення, які відкоригують описаний недолік П(С)БО 27 (таблиця 1).

За таблицею 1 шосте проведення стосується тих активів, які підприємство, перш ніж перевести в оборотні, вирішило використовувати, оскільки новопридбаний актив ще не підлягає амортизації. Згідно такого підходу, до первісної вартості придбаних необоротних активів, призначених для продажу, також би входили й реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що здійснюються в зв'язку з придбанням прав на об'єкт, витрати зі страхування ризиків доставки основних засобів, про що зазначається в п. 8 П(С)БО 7.

Таблиця 1

## Облік операцій з переведення новопридбаного необоротного активу до складу оборотних

| № п/п | Зміст господарської операції                                   | Дт  | Кт  |
|-------|----------------------------------------------------------------|-----|-----|
| 1     | Оприбутковано об'єкт від постачальника, без ПДВ                | 15  | 631 |
| 2     | Відображено податковий кредит                                  | 641 | 631 |
| 3     | Оплачено постачальнику вартість активу                         | 631 | 311 |
| 4     | Зараховано об'єкт до складу необоротних активів                | 10  | 15  |
| 5     | Переведено необоротний актив до складу оборотних               | 286 | 10  |
| 6     | Списано знос переведеного активу (якщо він був у використанні) | 13  | 10  |

Визнання за вартістю придбання згідно П(С)БО 7 означало б зарахування об'єкта до складу необоротних активів, як і має бути відповідно до функціонального призначення і строку їх використання. Витрати на транспортування, монтаж, налагодження, інші витрати, прямо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, в якому вони придатні для використання із запланованою метою, виникатимуть, якщо не виконуватиметься умова визнання необоротних активів, утримуваними для продажу, щодо готовності їх до продажу у їх теперішньому стані.

Вимога п. 34 П(С)БО 7 говорить: «Фінансовий результат від вибуття об'єктів основних засобів визначається вирахуванням з доходу від вибуття основних засобів їх залишкової вартості, непрямих податків і витрат, пов'язаних з вибуттям основних засобів». Це вказує на те, що досі П(С)БО 7 дозволяє можливість отримання доходу від продажу основних засобів, хоч у 2008 році і прибрали цю згадку. Способи вибуття, які передбачені у п. 33 П(С)БО 7, не призводять до виникнення доходу. Крім того МСБО 16 «Основні засоби» [9] в п. 69 передбачає продаж основного засобу. В ньому говориться, що для визнання доходу від продажу товарів застосовують вимоги МСБО 18 «Дохід» [10]. Це мало б зазначатись у МСФЗ 5. Тож виходить, що «прямий» продаж дозволено, хоч і непрямым текстом, а відтак отримання доходів від інвестиційної діяльності також. На вид діяльності вказано в п. 3 р. І НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2].

На нашу думку, між П(С)БО 7 та П(С)БО 27 немає узгодженості, що й призводить до проблемних ситуацій, в результаті чого можуть здійснюватись навіть викривлення облікових та звітних даних, що часом стає загрозою для нормальної і стабільної діяльності підприємства та його надійного фінансового стану.

Важливо з'ясувати те, чому в бухгалтерському обліку відносять необоротні активи, які підлягають продажу на протязі певного строку, до складу товарів – на субрахунок 286 згідно п. 10.3 пп. 10.3.2 Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку, затверджених Наказом МФУ від 05.03.2008 р. № 353 [1] та на субрахунок пов'язаних з ними зобов'язань 680 «Розрахунки, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу» рахунка 68 «Розрахунки за іншими операціями» згідно п. 10.6 пп. 10.6.2 вищезазначених Змін. Причина криється в тому, що під поняттям «товар» розуміють все, що може бути продане, а це матеріальні і нематеріальні, довгострокові і короткострокові об'єкти. Чітких розмежувань щодо цього в економічній літературі немає. Як наслідок – серед поглядів науковців поширені протилежні думки стосовно правильності віднесення необоротних активів, утримуваних для продажу. Безумовно товар є економічним благом, яке одним із видів класифікації, за визначенням професора В.Д. Базилевича, має поділ на довгострокові (багаторазового використання) та короткострокові (одноразового використання) [13, с. 140]. На основі цієї класифікації нами пропонується замінити термін «необоротні активи» через недоцільність його використання в обліковій практиці на більш доречний термін «довгострокові оборотні активи», а «оборотні активи» – на «короткострокові оборотні активи» і, таким чином, перейменувати їх у Балансі (Звіт про фінансовий стан).



Вважати необоротний актив таким, що не має обороту, неправильно. Вони здійснюють свій оборот на протязі довгострокового періоду так само як поточні активи на протязі року. Ця пропозиція зрівняє всі активи в плані їх оборотності, але в межах свого терміну обороту. Якщо необоротний актив, утримуваний для продажу, зараз є оборотним відносячись до товарів, то так само він може бути оборотним і відносячись до довгострокових активів. Вважаємо, слід виділити ці специфічні активи у складі довгострокових активів, адже первісно вони такими і вважались, оскільки можливим є їх продаж в термін більший за рік, виходячи з дозволу П(С)БО 27 подовжити термін завершення продажу.

Такі активи не можна вважати товаром, адже, згідно Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку [12], на рахунку 28 ведеться облік руху товарно-матеріальних цінностей, що надійшли на підприємство з метою продажу, а необоротний актив придбається для використання в господарській діяльності в довгостроковому періоді і лише згодом може бути проданий, якщо приймється рішення. Не обов'язково бути лише придбаним для продажу, щоб визнаватися утримуваним для продажу, як то властиво товарам. На це вказує п. 3 р. II П(С)БО 27. Ми не можемо погодитись з віднесенням необоротного активу, утримуваного для продажу, до товарів. На нашу думку, слід вилучити такі активи зі складу товарів і виділити для них окремий рахунок оборотних активів, якщо вони будуть продані в межах року, внісши такі зміни до Інструкції про застосування Плану рахунків. Згідно розділу II Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджених Наказом МФУ від 28.03.2013 р. № 433 [11], відомо, що у статті «Запаси» (рядок 1100) розділу II активу Балансу відображається загальна вартість активів, які визнаються згідно П(С)БО 9. А це такі активи як виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція та товари. Хоч необоротні активи, призначені для продажу, і належать зараз до товарів, та до рядка 1100 їх сума не повинна включатися, оскільки нормативними актами визначено їх окреме відображення у звітності – розділ III Балансу «Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття» рядок 1200 згідно Наказу МФУ «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 р. № 73 [2]. Включаючи суму товарів до статті «Запаси», є ризик подвійного відображення необоротних активів, утримуваних для продажу, у Балансі. Пропозиція створити окремий рахунок позбавить нас від такої дії.

Облік на субрахунку 286 регулюється П(С)БО 27, а не П(С)БО 9. Тобто рахунок 28 регулюється двома П(С)БО і, до того ж, вважаються товарами активи, які не повинні ними вважатися. Створивши окремий рахунок для необоротних активів, утримуваних для продажу в період одного року, його сума вже не зможе бути помилково зарахованою до статті «Запаси» розділу II активу Балансу точно так, як не значиться там сума поточних біологічних активів, які також регулює окреме П(С)БО 30.

Назвавши ці активи довгостроковими оборотними, ми наголошуємо на відповідності їх одвічній довгостроковій сутності. І віднесенням їх на рахунок довгострокових активів та подальшим перегрупуванням буде забезпечено правильність облікових записів, чіткість віднесення їх до відповідного класу Плану рахунків, зокрема віднесення їх до інвестиційної та операційної діяльності одночасно.

Як зазначає І.В. Перезовова, доцільним є відображення у Балансі необоротних активів, призначених для продажу, окремим розділом через те, що «дозволяє користувачам фінансової звітності почерпнути інформацію про плани підприємства щодо реалізації основних засобів, які можуть свідчити про зміну структури виробництва підприємства або згортання частини його діяльності» [20, с. 112]. Окремому відображенню таких активів у звітності присвячено п. 1 р. IV П(С)БО 27 та п. 38 МСФЗ 5.

Необхідність відображення таких активів окремо в обліку та у звітності зумовлюється їх особливістю, адже, якщо у складі оборотних є такі, що призначаються



для продажу, - на рахунку 28, то й серед необоротних є такі активи. Продаж оборотних активів в межах року відповідає їх сутності, тому окремим розділом рахунок 28 у Балансі не виділяється, а продаж необоротного активу в межах року не є звичним, бо через свою сутність вони не можуть бути продані в такий швидкий термін як товари, і якщо це стається, то в цьому і виявляється їх специфічність.

Якщо поділяти необоротні активи, утримувані для продажу, на такі, що будуть продані в межах року, та ті, що будуть продані в термін більший за рік, подібні зміни мають торкатись і призначених для них зобов'язань. Згідно Інструкції № 291 їх треба обліковувати на субрахунку 680 «Розрахунки, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу» і записувати в рядку 1700 розділу IV пасиву діючого Балансу згідно п. 2.74 розділу II Методичних рекомендацій, затверджених Наказом МФУ від 28.03.2013 р. № 433. Відомо, що поточні зобов'язання мають бути погашені в межах року. Тому в ситуації подовження періоду завершення продажу слід також ввести зобов'язання, які мали б бути погашені у межах терміну більшого, ніж рік.

При переведенні в групу утримуваних для продажу активів обов'язково показується різниця між двома вартостями, балансовою та реалізаційною, серед яких обирається менша згідно п. 9 р. II П(С)БО 27. В обліку існує міркування, що проведення Дт 949 Кт 10 та проведення Дт 10 Кт 719 мають виглядати так: Дт 946 Кт 286, Дт 286 Кт 719. Згідно Інструкції про застосування Плану рахунків, на субрахунку 946 «Втрати від знецінення запасів» ведеться облік втрат, пов'язаних із знеціненням запасів, відповідно до П(С)БО 9 і 27. Але не доцільно вважати ту різницю, яка утворюється при порівнянні залишкової і реалізаційної вартості необоротного активу, витратами чи доходами операційної діяльності та регулювати цю вимогу П(С)БО 27. Адже якщо чиста вартість реалізації є нижчою, то різниця між залишковою вартістю основного засобу та чистою вартістю реалізації списується на інші операційні витрати. Проте, як зазначає І.В. Перезовова, за економічною суттю приведення залишкової вартості до чистої вартості реалізації є зменшенням корисності, порядок визнання якої визначається П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів» [20, с. 110]. Згідно п. 4 П(С)БО 28 [7], отримуються або вигоди від відновлення корисності або втрати від її зменшення. Вони якраз і показані у вигляді такої різниці. Тому погоджуємось із думкою І.В. Перезової про те, що доречніше відносити цю суму на спеціально призначений субрахунок 972 «Втрати від зменшення корисності» або 742 «Дохід від відновлення корисності активів».

В окремих випадках продавець відмовляється від плану продажу. Нижче для наочності представлені проведення стосовно відмови від продажу за діючої методики обліку (таблиця 2).

Таблиця 2

Облік операцій з відмови від продажу необоротного активу (довгострокового оборотного активу)

| № п/п                  | Зміст господарської операції                                                                  | Дт  | Кт  |
|------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-----|-----|
| При умові, що БВ > ЧРВ |                                                                                               |     |     |
| 1                      | Переведено об'єкт утримуваного для продажу активу до складу основних засобів                  | 10  | 286 |
| 2                      | Нараховано суму амортизації активу за час утримування для продажу (якщо він не новопридбаний) | 10  | 13  |
| 3                      | Відображено перевищення оціночної вартості над балансовою                                     | 10  | 746 |
| При умові, що ЧРВ > БВ |                                                                                               |     |     |
| 4                      | Переведено об'єкт утримуваного для продажу активу до складу основних засобів                  | 10  | 286 |
| 5                      | Нараховано суму амортизації активу за час утримування для продажу (якщо він не новопридбаний) | 10  | 13  |
| 6                      | Відображено перевищення балансової вартості над оціночною                                     | 975 | 10  |

Зважаючи на необхідність виконання норм П(С)БО 28, для відображення різниці вартостей як при продажу, так і при відмові мають застосовуватись субрахунки 742 та 972 з тих міркувань, що при переведенні до уваги береться менша вартість саме необоротного активу, операції з якими не можна відносити до операційної діяльності підприємства, адже продаж довгострокових активів не відбувається щоденно, а відноситься до іншої діяльності (рахунки 97 та 74).

При відмові від продажу теж враховується менша вартість із двох можливих (згідно п. 12 р. II П(С)БО 27), при цьому враховується балансова вартість, яка була вказана ще на момент визнання активу утримуваним для продажу, тобто вартість саме необоротного активу, а не оборотного. Тому коригування у вартостях при відмові також відноситься до рахунків 97 та 74.

Якщо визнано відмову, то балансову вартість треба знову відновити у складі необоротних активів, збільшуючи підсумок по розділу I, скоригувавши її з огляду на амортизацію і можливу переоцінку, які могли б бути визнані, якби актив не утримувався для продажу. Якщо спочатку БВ була вищою за ЧРВ, на суми амортизації та переоцінки різниця у вартостях стане меншою та покажеться у складі доходів в тій частині, що раніше відносилась на витрати, – на субрахунок 742. Адже по розділу I активу Балансу зазначати будь-яку іншу вартість не можна, тому до рівня ЧРВ дораховується сума коригування і визначається залишкова вартість. Якщо ж ЧРВ була вищою за БВ, то на суми амортизації та переоцінки різниця у вартостях стане більшою та покажеться у складі витрат в тій частині, що раніше відносилась на доходи, – на субрахунок 972. Тому від рівня чистої вартості реалізації віднімається сума коригування і визначається залишкова вартість.

Зараховуючи вартість об'єкта, який буде продано лише в термін більший за рік, до довгострокових активів, а вартість об'єкта, який буде продано в межах року, до короткострокових, ми збільшимо результат по іншій діяльності, а не лише по операційній, як є в чинній методиці обліку. Відтак ми не залишаємо їх більше у складі товарів, для обліку операцій з продажу яких Планом рахунків передбачені субрахунки 702, 902, а для обліку продажу запасів – субрахунки 712, 943. Цим ми долаємо нормативну недоречність про те, що, якби актив, утримуваний для продажу, обліковувався на 286 субрахунок, дохід від його реалізації мав би обліковуватись на субрахунок 702, а собівартість при списанні – на 902.

Щодо питання продажу об'єкта з наступним отриманням його в оренду, то даному питанню присвячено окремий розділ «Продаж активу з укладанням угоди про його одержання продавцем в оренду» в П(С)БО 14 «Оренда». П. 19 та 20 інформують про отримання об'єкта продавцем у фінансову та операційну оренду. В п. 3 Загальних положень П(С)БО 14 «Оренда» [6] зазначено, що оренда вважається фінансовою, якщо орендар набуває права власності на орендований актив після закінчення строку оренди та має можливість та намір придбати об'єкт оренди за ціною, нижчою за його справедливую вартість на дату придбання. Натомість при операційній оренді право власності залишається у орендодавця. З цього випливає питання, чи обов'язково продавати об'єкт, який передано у фінансову оренду, адже вона вже передбачає автоматичний перехід права власності до орендаря в кінці строку оренди. Якщо об'єкт продається з наступним отриманням продавцем в операційну оренду, то така операція в обліку відображається як реалізація необоротного активу.

Оскільки П(С)БО 27 зумовило ускладнення обліку реалізації необоротних активів, то, на наш погляд, для того, щоб вдосконалити цю методику, не варто: при придбанні активу за кошти відразу відносити їх на рахунок поточних активів; помилково вважати довгостроковий актив товаром; включати такі активи до складу статей активу Балансу, а показувати окремим розділом; результат коригування вартостей відносити до операційної діяльності через належність операції продажу до інвестиційної діяльності.

**Висновки.** Неузгодженість між П(С)БО 7 та П(С)БО 27 приводить до проблемних ситуацій, пов'язаних з правильністю відображення продажу. Слід скасувати вимогу п. 34 П(С)БО 7 про можливість отримання фінансового результату від реалізації необоротного активу, яка досі залишається діяти.

Доречним кроком було б перейменувати терміни «необоротні активи» та «оборотні активи» на «довгострокові оборотні активи» та «короткострокові оборотні активи», а разом з цим і «необоротні активи, утримувані для продажу» на «довгострокові оборотні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття у межах річного терміну» та «довгострокові оборотні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття у межах терміну більшого, ніж рік» з метою показати їх первісну належність саме до довгострокових активів та розділити за термінами завершення продажу.

Слід також виділити на окремий рахунок активи, які підлягають продажу в межах року, вилучивши їх зі складу товарів з метою уникнення подвійного включення: у складі запасів по рядку 1100 активу Балансу та в окремому розділі III активу Балансу. Такі активи відображаються окремо у звітності з урахуванням їх специфічності.

Слід вважати утримуваними для продажу необоротними активами як ті, що вже були задіяні в господарському процесі підприємства, так і об'єкти, придбані спеціально з такою метою, ставлячи їх в першу чергу на рахунки в складі необоротних активів, з яких потім здійснювати перегрупування.

Важливо також суму коригування вартостей при перегрупуванні активів до утримуваних для продажу та при поверненні до попереднього складу при відмові від їх продажу зараховувати до іншої (інвестиційної) діяльності.

#### **Список використаних джерел:**

1. Наказ МФУ «Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку» від 05.03.2008 р. № 353 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0225-08>
2. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»; затверджене Наказом МФУ від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 27 «Необоротні активи, що утримуються для продажу, та припинена діяльність»; затверджене Наказом МФУ від 02.07.2007 р. № 779 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1054-03>
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»; затверджене Наказом МФУ від 27.04.2000 р. № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»; затверджене Наказом МФУ від 20.10.1999 р. № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда»; затверджене Наказом МФУ від 28.07.2000 р. № 181 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00>
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 28 «Зменшення корисності активів»; затверджене Наказом МФУ від 24.12.2004 р. № 817 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0035-05>
8. Міжнародний стандарт фінансової звітності 5 (МСФЗ 5) «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\\_023](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_023)
9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 (МСФЗ 16) «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929\\_014](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_014)
10. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 (МСБО 18) «Дохід» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929\\_025](http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929_025)
11. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджені Наказом МФУ від 28.03.2013 р. № 433 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://buhgalter911.com/res/zakoni/metodrek/metod\\_fin\\_otch\\_433.aspx](http://buhgalter911.com/res/zakoni/metodrek/metod_fin_otch_433.aspx)
12. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій; затверджена наказом МФУ від 30.11.1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99>
13. Базилевич В.Д. Економічна теорія: Політекономія : підручник / за ред. В.Д. Базилевича. – 6-те вид. перероб. і доп. – К. : Знання-Прес, 2007. – 719 с.
14. Вареник О.Ф. Облік необоротних активів, утримуваних для продажу / О.Ф. Вареник // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу: науковий економічний журнал. – Бердянськ. – 2010. – № 1(9). – С. 116-120
15. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами : практичний посібник / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. – К. : Лібра, 2004. – 880 с.
16. Ловінська Л.Г. Бухгалтерський облік для економістів та правознавців у схемах і таблицях : навч. посібник / Л.Г. Ловінська, Я.В. Олійник, Л.О. Галат. – К. : КНЕУ, 2005. – 329 с.

17. Максименко А.В. Проблемні питання обліку основних засобів / А.В. Максименко // Фінанси, облік і аудит : збірник наукових праць. – 2009. – С. 256-261
18. Мойсєєва О. В. Необоротні активи для продажу: операційна чи звичайна діяльність / О. В. Мойсєєва // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. Житомирський державний технологічний університет. – Житомир : ЖДТУ. – 2009. – № 6. – С. 7-10
19. Моссаковський В.Б. Невирішені питання обліку непоточних активів / В.Б. Моссаковський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. - № 5. – С. 17-28
20. Перевозова І.В. Достовірність інформації про необоротні активи, які утримуються для продажу, в контексті детінізації господарської діяльності підприємств України / І. В. Перевозова, А. С. Янчишин, С. В. Шишковський // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – Івано-Франківськ. – 2011. – Вип. 7(2). – С. 109-113.
21. Сопко В. В. Бухгалтерський облік : навч. посібник / В. В. Сопко. — 3-тє вид., перероб. і доп. — К. : КНЕУ, 2000. — 578 с.
22. Ткаченко Н.М. Бухгалтерский финансовый учет на предприятиях Украины : Учебник для студ. высш. учеб. завед. экон. спец. – 7-е изд., дополн. и перераб. – К. : А.С.К., 2004. – 864 с.
23. Чалий І.А. Продаж основних засобів: як облік залежить від намірів / І.А. Чалий // Газета «Бухгалтерія». – 2008. – № 37 (816). – С. 63-67

**ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА**

УДК 336.

Карлін М.І., д.е.н., професор

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

**ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ ВИКЛАДАЧІВ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ УКРАЇНИ У ПІСЛЯКРИЗОВИЙ ПЕРІОД**

В статті аналізуються проблеми фінансового забезпечення стимулювання праці викладачів у вищих навчальних закладах України та пропонуються шляхи їх вирішення в 2016 р. та наступних роках. Наголошується на необхідності внесення змін в існуючий порядок розподілу державного замовлення на підготовку студентів серед вищих навчальних закладів України.

**Ключові слова:** фінансування вищих навчальних закладів України, стимулювання праці викладачів, оподаткування, заробітна плата, міграція, Європейський Союз, Польща, Латвія, Україна.

Karlin M.

**FINANCIAL ASPECTS OF THE STIMULATION OF THE LECTURERS OF THE HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS OF UKRAINE IN THE POST-CRISIS PERIOD**

The article analyzes the problems of the financial provision for incentives for lecturers in the higher educational institutions of Ukraine and the ways of their solution in 2016 and the next years. The necessity of amending the current procedure of allocation of state order for training the students among higher educational institutions of Ukraine is noted.

**Keywords:** financing higher education in Ukraine, incentives for teachers, taxation, wages, migration, European Union, Poland, Latvia, Ukraine

Карлин Н.И.

**ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ В ПОСЛЕКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД**

В статье анализируются проблемы финансового обеспечения стимулирования труда преподавателей высших учебных заведений Украины и предлагаются пути их решения в 2016 г. и следующих годах. Обращается внимание на необходимости внесения изменений в существующий порядок распределения государственного заказа на подготовку студентов среди высших учебных учреждений Украины.

**Ключевые слова:** финансирование высших учебных заведений Украины, стимулирования труда преподавателей, налогообложение, заработная плата, миграция, Европейский Союз, Польша, Латвия, Украина.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Економічна криза в Україні в 2013-2016 рр. зумовила необхідність оптимізації витрат на вищу школу, що негативно впливає на стимулювання викладацького складу в українських ВНЗ, оскільки влада наголос робить на його зменшенні. Для цього розроблені нереальні для багатьох периферійних ВНЗ критерії їх діяльності, які об'єктивно призведуть до скорочення підготовки в них бакалаврів, магістрантів, і, особливо, аспірантів (докторів філософії). Тому важливо знайти такі форми фінансування вищої школи в Україні в сучасних умовах, щоб зберегти її науковий потенціал на майбутнє, оскільки в останні роки з нашої країни різко зросла міграція за кордон наукових та викладацьких кадрів. Однією з головних



причин цього є незадовільна оплата праці в українських вищих навчальних закладах та значні витрати часу викладачів на заповнення різного роду паперів, які у багатьох випадках не є потрібними. Про це неодноразово наголошували українські викладачі, які мають досвід роботи у закордонних ВНЗ. Особливо гострими ці питання є для периферійних вищих навчальних закладів, у яких фінансові ресурси для стимулювання викладацького складу вже майже вичерпані, а можливості сумісництва в інших ВНЗ регіону та в бізнесі маловірогідні.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** В Україні фінансові аспекти стимулювання праці викладачів ВНЗ досліджувалися такими вченими, як: Т. Боголіб, І. Вахович, В. Геєць, О. Грішнова, В. Дем'янішин, І. Жаліло, І. Каленюк, В. Надрага, Е. Лібанова, І. Луніна, М. Романюк, О. Хмелевська, І. Чугунов, А. Чухно та іншими. Разом з тим, в умовах політичної та економічної нестабільності, яка характерна для України в останні роки, необхідно шукати нові підходи до фінансового забезпечення вищої школи, які б забезпечили належну заробітну плату в ній та зупинили відтік креативних викладацьких кадрів з ВНЗ.

**Цілі статті.** В статті, на основі виявлення існуючих проблем у фінансуванні вищої школи в Україні в сучасних умовах, обґрунтовуються шляхи їх вирішення з урахуванням досвіду в цьому питанні окремих постсоціалістичних країн-членів Євросоюзу та ЄС в цілому.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** З 2007/2008 н. р. до 2013/2014 н. р. фаховий склад науково – педагогічних працівників вітчизняних ВНЗ покращився: частка кандидатів наук зросла з 43,7% до 51,5%, докторів наук – з 8,6% до 10,6% доцентів – з 31,5% до 35,1%, професорів – з 8,6% до 9,3% [1, с. 29] . Щодо розміру середньомісячної заробітної плати викладачів ВНЗ в Україні, то вона хоча і є найбільшою у відповідній професійній групі, однак ненабагато перевищує розміри зарплат шкільних вчителів. Співвідношення рівня середньомісячної зарплати штатних викладачів ВНЗ до середньої по Україні в 2012 р. становило 145 % [1, с. 30].

Сьогоднішні можливості покращення стимулювання праці викладачів у вищих навчальних закладах України зумовлені складною ситуацією в економіці країни та значними військовими витратами. За підсумком 2015 р. падіння обсягів виробництва в промисловості склало 13,4 % (в 2014 р. – 10,1 %). Промислове виробництво скоротилося в 22 регіонах України. За 2013-2014 рр. зниження в промисловості було компенсоване зростанням у сільському господарстві, але в 2015 р. цього не відбулося, оскільки скорочення виробництва у цій галузі склало 4,8 %. Загалом ВВП нашої країни скоротився в 2015 р. на 10,5 % [2].

Видатків бюджету недостатньо для вирішення питань освіти, медицини чи оборони. Держава звертається до запозичень, нарощує борги і потрапляє під зовнішнє управління. Так, у 2014 р. видатки зведеного бюджету в розрахунку на одного жителя в Україні становили лише 1 тис. дол.. США, тоді як, наприклад в сусідній Польщі – 6 тис. дол.. США, в Туреччині – 2,7 тис. дол.. США [3].

За досягнутим рівнем сукупних доходів, заробітної плати та соціальних трансфертів населення регіонів України залишається бідним, з примітивною структурою споживання, орієнтованого здебільшого на задоволення першочергових потреб фізіологічного виживання [4, с. 12].

Соціально-економічна криза в Україні в 2014-2015 рр. призвела до значного падіння реальних доходів всього населення (зокрема й викладачів вищої школи) в результаті різкого підвищення цін. Так, від березня 2014-го – до березня 2016 рр. ціни на продукти, навіть за офіційними даними Держстату, зросли на 68, 4 %, зокрема на хліб – на 86 %, цукор – на 79, 7 %, олію – на 112,5 %, м'ясопродукти – на 53,8 %. Так

само стрімко подорожчали одяг та взуття. Централізоване опалення стало дорожчим на 158, 6 %, а газ для опалення – уп'ятеро [5, с. 11]. Більшість жителів України тепер використовують на продукти харчування майже 60 % своїх офіційних доходів, що свідчить про крайню бідність населення країни, зокрема й молодих викладачів вищої школи. Все це провокує зростання тіньової економіки в країні, корупції в українських ВНЗ та міграції з нашої країни. Тому Українській державі необхідно максимально обмежити використання інфляції в якості збільшення своїх доходів та не приховувати її реальні темпи зростання при затвердженні бюджету (як це сталося при затвердженні бюджетів на 2014-2016 рр.).

За результатами дослідження Міжнародної організації з міграції, кожен другий українець віком від 20 до 35 років виявляє намір виїхати за кордон, а результати дослідження міграційних намірів викладачів вишів та науковців показало, що 43 % фахівців відповідної кваліфікації мали намір виїхати за кордон. Серед молодих викладачів і науковців за кордон прагнули виїхати більше половини респондентів. Враховуючи, що дане дослідження проводилося в 2012 р., ситуація в 2016 р. виглядає ще більш загрозливою.

У звіті з глобальної конкурентоспроможності країн та регіонів за 2013-2014 рр. показник «втеча мізків» замінено показником «здатність країни утримувати таланти» (Україна тут посідає 140-ве місце зі 148-ми країн); додано показник «здатність країни приваблювати таланти» (Україна тут посідає 136 місце зі 148-ми країн), що говорить про незадовільну політику держави з формування кадрового потенціалу [6, с.106]. Тому з належною увагою треба поставитися до висновків деяких науковців про те, що за умов ризикогенного суспільства в Україні державна політика має спрямовуватися, насамперед, на цінності й інтереси людини, що є більш важливими, ніж плюралістична демократія та окремі закони ринкової економіки [7, с. 21].

Враховуючи недостатні можливості Української держави щодо збільшення доходів викладачів вищої школи у найближчі роки, важливим чинником останнього повинно стати створення належних умов для викладачів ВНЗ щодо зайняття ними мікробізнесом при одночасному їх викладанні у вищій школі. Досвід країн ЄС свідчить про активний розвиток мікробізнесу в останні роки. Так, на кінець 2015 р. у структурі підприємств Європейського Союзу частка мікропідприємств (менше 10-ти працівників) склала майже 92 % [8, с.23]. Для підтримки малого та мікробізнесу Європейська Комісія видала у червні 2008 р. Акт про малий бізнес в Європі, у якому підкреслюється роль цього бізнесу у інноваційному та соціальному розвитку суспільства. У ньому наголошується на необхідності адаптації державної політики країн-членів ЄС до потреб малого бізнесу, зокрема і в податковій сфері, що потрібно взяти до уваги і в Україні.

Серед постсоціалістичних країн-членів ЄС показовим є досвід стимулювання розвитку малого і середнього бізнесу в Польщі, яка за його рахунок швидко подолати кризовий етап переходу від планової до ринкової економіки, а також кризу 2008-2009 рр.

У нових країнах ЄС малий і середній бізнес підтримується й наданням значних обсягів державних гарантій та прямою підтримкою з боку держави, чого поки не вистачає в Україні. Наприклад, у Латвії за 2007-2011 рр. було надано кредитів 1237 малим та середнім підприємствам під державні гарантії на суму 165 млн. євро, в Польщі за аналогічний період – 1651 підприємству на суму 691 млн. євро. Надається й пряма підтримка, але, як правило, новозаснованим, інноваційним чи експортним підприємствам [9].

Для гальмування падіння доходів населення України (й викладачів вищої школи зокрема) доцільним було б повернення до старої системи оподаткування доходів фізичних осіб зі ставками ПДФО в розмірі 15 та 20 %. Крім того, необхідно скасувати й так званий військовий податок, оскільки активні бойові дії на Сході України

припинилися. Компенсувати ці втрати для бюджету могли б активніші дії влади щодо ухилення від сплати податків, зокрема й з виведення коштів в офшори. Проблемою у реалізації подібних заходів є той факт, що в цих процесах задіяні багато представників управлінської еліти нашої країни. Так, після оголошення 9 травня 2016 р. нової інформації за так званими «Панамськими паперами» на запит про Україну у базі Міжнародного консорціуму журналістів – розслідувачів можна знайти інформацію про 469 офшорних компаній, про 643 особи чи компанії, які причетні до цих офшорів, про 20 посередників та 558 адрес [10]. Позитивом є те, що відповідний комітет Верховної Ради України на чолі з Н. Южаніною вже готує відповідний пакет документів, який повинен суттєво зменшити виведення коштів в офшори з нашої країни.

Стимулом покращення результатів роботи викладачів – пенсіонерів могла б стати відміна оподаткування тієї частини їх пенсій, яка перевищує три прожиткових мінімуми. Це обмеження в умовах виходу з кризи було б доцільним залишити для тих, хто отримує пенсію в розмірі більше 8-9 прожиткових мінімуми. В подальшому подібне обмеження необхідно зняти, оскільки оподаткування пенсій суперечить законодавству та правам людини. У деяких прибалтійських країнах під час кризи 2008-2009 рр. ввели подібний механізм, але за рішенням судів уряди цих країн в 2011-2012 рр. були змушені компенсувати подібні втрати пенсіонерів [11, с. 210].

Негативно впливає на доходи викладацького складу й необхідність, згідно нових вимог Міністерства освіти та науки України, здійснення публікацій в наукових журналах, які входять до міжнародних науково-метричних баз. Вартість цих публікацій в таких українських журналах коливається від 2000 до 3000 гривень за статтю, а в іноземних – від 200 до 400 доларів США і більше. Проблемою є й те, що індекс цитування публікацій в подібних українських журналах є невисоким (крім журналів природничо-математичного профілю), тому провідні українські науковці (особливо із соціально-гуманітарної сфери) у них майже не друкуються. Крім того, викладачі змушені власним коштом видавати свої навчально – методичні та наукові розробки, а також оплачувати ремонт комп'ютерної техніки на кафедрі, купляти папір, інші канцелярські товари, самостійно оплачувати поїздки на конференції, на стажування за кордоном, на підготовку та здачу екзамену з англійської мови на рівень B2 тощо. Все це провокує негативні тенденції у вищій школі, зокрема й корупцію серед викладачів, а також підготовку ними курсових робіт, різних звітів, дипломних та магістерських робіт, а подекуди й кандидатських та докторських дисертацій (передусім для різного роду керівників та бізнесменів). В цілому, вища школа України сьогодні стикнулася з дуже складною проблемою: при значному падінні доходів викладацького складу в 2014-2016 рр., викладачі змушені витратити все більшу частину своїх окладів та вільного часу на виконання вимог МОН України, щоб втриматися на займаних посадах. В результаті різко впала престижність викладацької праці у ВНЗ, особливо – для чоловіків.

Дуже серйозною сьогоднішньою проблемою українських ВНЗ стала втрата мотивації багатьма молодими кандидатами наук щодо отримання вченого звання доцента, а молодими докторами наук – професора. Причина полягає у невідповідності витрат (як матеріальних, так і часу) для отримання вказаних ступенів майбутній зарплаті. І одною із найскладніших перепон в цьому є необхідність здачі екзамену з англійської мови на рівень B2, чого не має у більшості країн світу. Аналіз результатів засідання Атестаційної колегії МОН України від 12.05.2016 р. вже показав негативні наслідки дотримання останньої вимоги: поряд із затвердженими більше 1000 кандидатськими та 200 докторськими дисертаціями було присвоєно тільки кілька звань доцентів та професорів. В Східноєвропейському національному університеті імені Лесі Українки, як і у багатьох периферійних ВНЗ, з початку 2016 року практично немає подань на присвоєння вчених звань доцентів та професорів. Повторюється ситуація, яка

виникла при колишньому міністрі освіти С. Вакарчуку, який ввів норму обов'язкового видання навчального посібника для ВНЗ з грифом МОН України для тих, хто претендував на присвоєння вчених звань доцентів та професорів, яку з часом відмінили у зв'язку з її абсурдністю.

Виходом з цієї ситуації могло б стати поетапне впровадження зазначених інновацій у вищій школі після подолання кризи (на наш погляд, після 2017 р., як мінімум). Зокрема, здачу екзамену з англійської мови на рівень B2 потрібно «розтягнути» в часі хоча б на 3-5 років; здійснення публікацій в наукових журналах, які входять до міжнародних науково-метричних баз, зробити обов'язковим один раз на 2,5 роки; поїздки на закордонне стажування в країнах ОЕСР планувати раз на 5 років. Ці пропозиції враховують негативний досвід Польщі 1999 р., коли одночасне запровадження адміністративно-територіальної, пенсійної та медичної та інших реформ призвели до соціально-економічних проблем в країні та програшу ліберальної коаліції на парламентських виборах. Подібне повторилося в Польщі і в 2015 р., коли ліберали знову втратили владу, оскільки запровадили досить жорстку соціальну політику виходу з кризи 2008-2009 рр. Все це один в один може повторитися в Україні в найближчі роки, оскільки падіння доходів та соціальна нерівність в суспільстві перейшла всі допустимі межі, а влада не робить відповідних висновків.

Державні управлінці вихід з складної фінансової ситуації в українських ВНЗ вбачають у їх зменшенні, а також у скороченні адміністративно – обслуговуючого персоналу та викладачів вищої школи (передусім пенсіонерів). Разом з тим, треба враховувати той факт, що підвищення посадових окладів викладацького складу вищих навчальних закладів в останні роки здійснюється, як правило, за рахунок існуючого в них фонду заробітної плати, а не за рахунок його збільшення. Це призводить до перерозподілу надбавок і доплат у ВНЗ на користь зростання тарифної частки оплати, а також до скорочення частини персоналу. Так, постановою Кабінету Міністрів України № 289 від 6.04.2016 р. передбачено, що підвищення посадових окладів і ставок заробітної плати здійснюється з 1.05.2016 р. у межах видатків на оплату праці, закріплених законом «Про державний бюджет України на 2016 рік»[12].

Важливим джерелом стимулювання праці викладачів вищої школи могли б стати кошти спеціального фонду ВНЗ, але в останні роки його роль у цьому процесі стрімко падає. Причиною є значне скорочення студентів – платників, а також незацікавленість українського бізнесу у впровадженні наукових розробок вищої школи. Крім того, тільки деякі українські університети природничо-математичного профілю в змозі отримувати іноземні гранти, які дозволяють їм належним чином стимулювати провідних вчених, зупинивши їх від'їзд за кордон. Проблема є те, що отримані за допомогою іноземних грантів наукові відкриття стають спільною власністю українських вчених та іноземних грантодавців. За деякими оцінками експертів, після 1991 р. Україна таким чином втратила результати інтелектуальної власності на 100 млрд. дол. США. Крім того, державні ВНЗ практично перестали звільняти студентів-платників, не дивлячись на вкрай низьку успішність багатьох з них, оскільки від їх оплати за навчання залежать передусім доплати і надбавки викладачів.

Суттєвим джерелом наповнення фонду оплати праці ВНЗ могло б стати збільшення державного замовлення, але це можливе тільки для провідних українських вищих навчальних закладів, які в 2016 р., згідно нових умов вступу, отримують найкращих абітурієнтів та відповідне зростання державного замовлення. Периферійні ВНЗ можуть розраховувати лише на 80 % від державного замовлення 2015 р., і то, в найкращому випадку, оскільки поставлено завдання його скоротити в 2016 р. майже на 11 %. Крім того, їх може очікувати значний відтік українських абітурієнтів (передусім тих, хто має заможних батьків) у великі міста та за кордон, зокрема в Польщу. ВНЗ з цієї країни (насамперед, приватні) проводять агресивну маркетингову політику щодо



заохочення українських студентів до навчання в цих вищих навчальних закладах. Як свідчать наші опитування викладачів волинських та рівненських ВНЗ, що займаються рекрутацією, у деяких школах Великої Волині посередники (передусім директори та класні керівники 11-х класів) отримують до 100 злотих за кожного направленого на навчання до Польщі абітурієнта. Відповідно, вони не допускають в ці школи представників волинських ВНЗ, що займаються рекрутацією. Зараз почалася боротьба середніх державних та приватних польських закладів освіти й за випускників 9-х класів українських шкіл. Тому запровадження 12-тирічної освіти в нашій країні тільки посилить відтік випускників 9-х класів українських шкіл (особливо – із Західної України, де школярі стали масово вивчати польську мову) за кордон, що в майбутньому суттєво зменшить кількість абітурієнтів, що бажають вступити до українських ВНЗ.

Польща в останні роки зробила значні кроки щодо створення належних умов для навчання українських студентів (на 2016-2017 рр. для них плата за навчання у багатьох приватних ВНЗ зменшена вдвічі), насамперед для тих, хто має Картку поляка, від чого програють передусім ВНЗ областей Західної України. Зокрема, власники такої картки мають можливість безплатного навчання, отримувати стипендію в державних ВНЗ Польщі, працевлаштуватися в цій країні після закінчення навчання тощо. Опитування українських студентів, які навчаються в Польщі, показали, що багато з них не повернуться в Україну, а до половини з них хоче використати польські дипломи для подальшого навчання та працевлаштування в Німеччині, Великій Британії, Ірландії, США та інших розвинутих країнах.

На наш погляд, в умовах виходу із кризи та створення умов для підняття економіки недостатньо розвинутих регіонів України механізм державного замовлення доцільно переорієнтувати на підготовку спеціалістів насамперед в таких регіонах, створюючи в них належну матеріальну базу та заохочуючи до переїзду в регіональні державні ВНЗ провідних науковців з великих наукових центрів (підвищеною оплатою праці, наданням службового житла з можливістю його приватизації після 10-ти років праці в даному закладі тощо). Перерозподіл коштів на вищу освіту і науку з периферії в провідні наукові центри, що зараз відбувається в Україні, не дасть можливості менш розвинутим регіонам подолати свою відсталість в майбутньому, а тільки посилить її, чого допустити не можна.

Для периферійних ВНЗ реальним стимулом покращення роботи викладачів залишається механізм перерозподілу існуючих доплат та надбавок на користь тих, хто демонструє найкращі результати в науковій та навчально – методичній роботі. Цьому допомагають введення рейтингу викладачів, а також регулярні опитування студентів («Викладач очима студентів»). Проблемою є те, що стимулюючі грошові надбавки для кращих викладачів є невеликими, хоча вони й мають характер морального заохочення.

Вимагають удосконалення й рейтингові оцінки викладачів, які у більшості ВНЗ України включають по кілька десятків показників, які не завжди кореспондуються між собою та недостатньо точно оцінюють вклад насамперед активно працюючих викладачів. Все це призводить до втрати мотивації у таких викладачів до покращення результатів своєї роботи. Варіантом виходу з такої ситуації могла б стати відміна нормативного положення про те, що викладач у своєму ВНЗ не може отримувати більше півтори ставки. Це б дозволило зацікавити провідних викладачів працювати тільки у своїх вищих навчальних закладах, а не шукати сумісництва в інших ВНЗ та в інших містах або за кордоном, що негативно впливає на ефективність їх роботи на основному робочому місці. Подібний механізм насамперед треба застосувати для молодих викладачів, які показують високі результати роботи, оскільки їх посадові оклади є дуже малими. Підставою для подібного стимулювання могли б стати їх високі місця (зокрема, перші 20 місць) в існуючих рейтингових оцінках діяльності викладачів.



В цілому, для стимулювання викладачів вищої школи України в період виходу з кризи необхідно поступово збільшувати основну частину їх посадового окладу і зменшувати частку в їх заробітній платі різного роду доплат і надбавок, як це зроблено для державних службовців з 1.05.2016 р. Це убезпечить викладачів ВНЗ України від суттєвого скорочення доходів в кризовий та післякризовий період, оскільки у складні для економіки нашої країни часи насамперед зменшуються надбавки та доплати працівників бюджетної сфери.

Нестача коштів для матеріального стимулювання працівників вищої школи взагалі та викладачів зокрема, ставить на порядок денний розширення використання форм і методів морального заохочення, а також такої нової форми, як стимулювання вільним часом. Останнє полягає в зменшенні учбового навантаження на тих викладачів, які досягають найкращих наукових та навчальних результатів (передусім тих, хто зайняв перші 40 місць у вузівському рейтингу), збільшивши це навантаження для всіх інших викладачів.

Позитивним моментом в стимулюванні викладачів в 2015-2016 р. за допомогою вільного часу є зменшення навчального навантаження на викладача до 600 годин на рік, хоча поки воно реалізується передусім через скорочення так званих пасивних годин (консультацій, годин на заліки, на курсові, бакалаврські, дипломні та магістерські роботи тощо). При цьому важливо також обмежити участь українських викладачів у всякого роду зібраннях, нарадах, обов'язково-примусових культмасових заходах, що не характерно для роботи викладачів ВНЗ провідних країн світу та суттєво економить їх час для наукової роботи. Участь викладачів у подібних заходах повинна носити добровільний, а не примусовий характер, що поки насамперед відбувається в периферійних українських ВНЗ.

В цілому, як вважають незалежні експерти в бюджетній політиці, в Україні необхідно припинити пасивне стискання видатків на соціогуманітарну сферу, а посилити їх концентрацію на програмах, які сприятимуть розвитку та розкриттю людського капіталу нації як ключової конкурентної переваги сучасної глобалізованої економіки [13]. Цей висновок стосується насамперед вищої школи України, яка поки забезпечує достатній рівень освіти, що не дає нашій країні різко впасти при оцінюванні її розвитку за допомогою індексу людського розвитку.

**Висновки.** Сьогоднішні можливості покращення стимулювання праці викладачів у вищих навчальних закладах України зумовлені ситуацією в економіці країни, а вона бажає бути кращою, оскільки інфляція в останні роки зросла майже в два рази, а підвищення зарплат у ВНЗ не встигає за нею.

Негативно впливає на доходи викладацького складу, крім інфляції, й необхідність, згідно нових вимог Міністерства освіти та науки України, здійснення публікацій в наукових журналах, які входять до міжнародних науково-метричних баз, які досить дорого коштують. Крім того, викладачі змушені власним коштом видавати свої навчально – методичні та наукові розробки, а також оплачувати ремонт комп'ютерної техніки на кафедрі, купляти папір, інші канцелярські товари, самостійно оплачувати поїздки на конференції, на стажування за кордоном, на підготовку та здачу екзамену з англійської мови на рівень B2 тощо.

Враховуючи недостатні можливості Української держави щодо збільшення доходів викладачів вищої школи у найближчі роки, важливим чинником останнього повинно стати створення належних умов для викладачів ВНЗ щодо зайняття ними мікробізнесом при одночасному їх викладанні у вищій школі.

Для гальмування падіння доходів населення України (й викладачів вищої школи зокрема) доцільним було б повернення до старої системи оподаткування доходів фізичних осіб зі ставками ПДФО в розмірі 15 та 20 %. Крім того, необхідно скасувати й

так званий військовий податок, оскільки активні бойові дії на Сході України припинилися.

Важливим джерелом стимулювання праці викладачів вищої школи могли б стати кошти спеціального фонду ВНЗ, але в останні роки його роль у цьому процесі стрімко падає. Причиною є значне скорочення студентів – платників, а також незацікавленість українського бізнесу у впровадженні наукових розробок вищої школи.

В умовах виходу із кризи та створення умов для підняття економіки недостатньо розвинутих регіонів України механізм державного замовлення для ВНЗ доцільно переорієнтувати на підготовку спеціалістів насамперед в таких регіонах, створюючи в них належну матеріальну базу та заохочуючи до переїзду в регіональні державні ВНЗ провідних науковців з великих наукових центрів (підвищеною оплатою праці, наданням службового житла з можливістю його приватизації після 10-ти років праці в даному закладі тощо). Поки ж відбувається зворотній процес: державне замовлення все більше дістається вищим навчальним закладам в центрі, що веде до переїзду відомих вчених з периферії у великі міста.

Для периферійних ВНЗ реальним стимулом покращення роботи викладачів залишається механізм перерозподілу існуючих доплат та надбавок на користь тих, хто демонструє найкращі результати в науковій та навчально – методичній роботі, хоча визначити це досить непросто.

Вимагають удосконалення й рейтингові оцінки викладачів, які у більшості ВНЗ України включають по кілька десятків показників, які не завжди кореспондуються між собою та недостатньо точно оцінюють вклад насамперед активно працюючих викладачів. Все це призводить до втрати мотивації у таких викладачів до покращення результатів своєї роботи.

Стимулом покращення результатів роботи у ВНЗ викладачів – пенсіонерів могла б стати відміна оподаткування тієї частини їх пенсій, яка перевищує три прожиткових мінімуми.

Крім того, не треба ігнорувати й моральні стимули, які на вимагають фінансових витрат. Важливо також використовувати й таку форму стимулювання викладачів, як стимулювання вільним часом.

#### Список використаних джерел:

1. Хмелевська О. Основні трансформаційні зрушення у системі вищої освіти в Україні / О. Хмелевська // Демографія та соціальна економіка. – 2014. - № 2. – С. 21-33.
2. «Економічний портрет» // День. – 2016. – 12 квітня. – С. 5.
3. Власюк В. Чим загрожує Україні деіндустріалізація? / В. Власюк // Дзеркало тижня. – 2016. – 28 травня. - С. 7.
4. Заяц В. С. Формирование доходов населения: особенности и тенденции / В. С. Заяц // Демографія та соціальна економіка. - 2015. - № 2. – С. 116-128.
5. Крамар О. Операція, яку небезпечно відтермінувати / О. Крамар // Український тиждень. – 2016. - № 17-18. – С.10-13.
6. Романюк М. Д. Міграційні загрози національній безпеці України: сучасні виклики, проблеми подолання / М. Д. Романюк // Демографія та соціальна економіка. - 2015. - № 3. – С. 99-111.
7. Надрага В. І. Соціальні ризики в трудовій сфері: автореф. дис... докт. екон. наук: 08.00.07. – демографія, економіка праці, соціальна економіка / Василь Іванович Надрага. –К.: Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи, 2016. – 39 с.
8. Рибак С. Дуже помітний мікрорівень / С. Рибак // Український тиждень. – 2015. - № 41. – С. 22-23.
9. Руських К. Держава і мале підприємництво: як відновлювати фінансування? / К. Руських // Дзеркало тижня. – 2013. – 10 серпня. - С. 5.
10. Калачова Г. Деофшоризація по – українськи, або як сказати «ні» валізі з мільйоном / Г. Калачова // Економічна правда. – 2015. – 12 травня.
11. Карлін М. І. Фінансові системи країн Центрально – Східної Європи / М. І. Карлін, І.О. Балак. – Луцьк: Надстиря, 2012. – 500 с.
12. Про підвищення оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери та внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України. - Постанова Кабінету Міністрів України № 289 від 6.04.2016 р.
13. Жаліло Я. Економічний прагматизм як ліки від бюджетного фетишизму / Я. Жаліло, А. Аксюта // Дзеркало тижня. – 2016. – 28 травня. - С. 6.

УДК 658.141

Полінкевич О.М., д.е.н., доцент

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

### **ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН У ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ СИСТЕМІ**

У статті розглянуто складові соціально-трудових відносин у підприємницькій системі, запропоновано ефективну їх систему, визначено показники оцінювання системи соціально-трудових відносин. Зазначено, що соціально-трудові відносини є визначальним чинником зростання конкурентоспроможності України.

**Ключові слова:** підприємницька системи, соціально-трудові відносини, праця, прибуток, конкурентоспроможність.

Polinkevych O.

### **FORMATION OF EFFECTIVE INDUSTRIAL RELATIONS OF THE SYSTEM**

The article examines the components of industrial relations in business system offered them an effective system defined performance assessment system of industrial relations. Indicated that social and labor relations are a determining factor increase Ukraine's competitiveness.

**Keywords:** business systems, social and labor relations, labor, profit, competitiveness.

Полинкевич О.Н.

### **ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СИСТЕМЕ**

В статье рассмотрены составляющие социально-трудовых отношений в предпринимательской системе, предложено эффективную их систему, определены показатели оценки системы социально-трудовых отношений. Отмечено, что социально-трудовые отношения являются определяющим фактором роста конкурентоспособности Украины.

**Ключевые слова:** предпринимательская системы, социально-трудовые отношения, труд, прибыль, конкурентоспособность.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливим науковими та практичними завданнями.** Нова економіка визначає економічний розвиток підприємницької системи. Головними елементами їхнього успішного функціонування є три складові: управління людськими ресурсами, управління ефективністю та управління якістю продуктів. Варто погодитися з висловом Лі Якокка, ключ до успіху зовсім не в інформації – він в людях. Тому для заповнення вищих управлінських посад він завжди підшукував лише невтомних працівників: «Це ті самі працівники, які прагнуть робити більше ніж від них вимагається. Сила цих менеджерів у тому, що вони знають, як давати доручення іншим і надихати людей на справу. Вони вміють виявляти «вузькі» місця і визначати пріоритетні завдання. Вони саме той гатунок керівників, які мають право сказати: «Забудьте цю справу, на неї піде десять років. Ось чим ми повинні зайнятися сьогодні»[7]. Він зазначив, що якщо відсутня команда, то з інших факторів не вдасться нічого зробити. Відповідно до цього назріла

проблема розробки механізмів, які б забезпечили формування ефективної команди у підприємницькій системі, яка б включала сукупність соціально-трудових відносин у колективі, між споживачами та постачальниками, органами державної влади, менеджментом та власниками тощо. Сукупність соціально-трудових відносин між різними контрагентами формує позитивний мікроклімат у підприємницькій системі, визначає конкурентні переваги та ключові фактори успіху, закладає основи для ефективного функціонування інноваційної моделі економіки.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Проблемам соціально-трудових відносин присвячено значний доробок праць вітчизняних та зарубіжних авторів. Так, у роботах А. Колота, С. Мельника досліджувалися соціально-трудові відносини з позиції стійкого розвитку національної економіки [5; 6; 9]. О.О. Фоміна вивчає механізми регулювання соціально-трудових відносин на засадах відповідальності [13]. Л.І. Донець, А. Горбовська визначають особливості соціально-трудових відносин у контексті економічних перебудов [3]. Д.П. Богиня обґрунтував погіршення параметрів розвитку соціально-трудових відносин в Україні зниженням попиту на працю [1]. До наукової розробки теоретичних і практичних аспектів соціально-трудових відносин, регулювання зайнятості населення внесли вагомий внесок В.М. Нижник [10], М. В. Семикіна, Е.М. Лібанова [8], М.І. Долішній [2] тощо. Проте в їхніх працях недостатньо повно розглянута моделі соціально-трудових відносин у підприємницькій системі.

**Цілі статті.** Метою статті є розробка ефективної моделі соціально-трудових відносин у підприємницькій системі.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Підприємницька система є динамічною, само розвиваючою структурою, яка видозмінюється під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища. За такого підходу формуються як позитивні, так і негативні зміни, які є визначальними у розвитку організації, в т.ч. соціально-трудових відносин. Останні є визначальними та закладають основи успішного ведення бізнесу, формування ключових факторів успіху. В епоху інформаційних технологій ефективна модель соціально-трудових відносин є одним із ключових факторів успіху. Побудова ефективної системи соціально-трудових відносин в організації передбачає низку кроків:

- 1) визначення факторів зовнішнього середовища, які впливають на зміну соціально-трудових відносин;
- 2) оцінювання факторів внутрішнього середовища, які впливають на зміну соціально-трудових відносин;
- 3) визначення складових системи соціально-трудових відносин в підприємницькому середовищі;
- 4) підбір показників оцінювання ефективності системи соціально-трудових відносин.

На кожному кроці використовують окремі інструменти, які забезпечують побудову дієвих та ефективних соціально-трудових відносин у підприємницькій системі.

До основних факторів зовнішнього середовища, які впливають на зміну соціально-трудових відносин належать:

- 1) державне регулювання процесів у сфері соціально-трудових відносин;
- 2) темпи економічного зростання країни;
- 3) індекс глобальної конкурентоспроможності країни;
- 4) рівень освіченості;
- 5) рівень життя населення;
- 6) індекс інфляції.

Індекс глобальної конкурентоспроможності визначає здатність економіки зростати у довгостроковій перспективі. Він складається з 114 показників, 2/3 яких – це результати опитування керівників бізнесу, 1/3 – статистична інформація. Україна у 2007–2015 роках займала серед 140 країн 78–79 місце (рис. 1). Дані рисунку засвідчують, що Україна у загальному рейтингу країн світу за рівнем конкурентоспроможності посідала у 2007 році 73 місце, у 2008 році 72 місце, у 2009 році 82 місце, у 2010 році 89 місце, у 2011 році 82 місце, у 2012 році 73 місце, у 2013 році 84 місце, у 2014 році 76 місце, у 2015 році 79 місце. Таким чином, сформована тенденція засвідчує, що по одних показника Україна укріплює свої позиції, коли по інших – втрачає. За вищою освітою та професійною підготовкою Україна у 2015 році піднялась на 7 позицій і зайняла 34 місце з 140 країн світу. Таким чином, вища освіта залишається конкурентною перевагою України. Україна зайняла 14-те місце в світі за рівнем охоплення вищою освітою та 38 місце за якістю викладання математики та природничих наук. 44 місце – за доступом до Інтернету в школах (плюс 23 позиції). Освітня реформа передбачає подальші структурні зміни в усіх галузях освіти і науки, що в першу чергу, призведуть до підвищення якості освіти. У подальшому передбачено кардинальну реформу професійної підготовки. Зокрема, зросте вплив роботодавців на формування змісту програм. Україна також має конкурентну перевагу у якості (45-те місце серед 140 країн) та охопленні початковою освітою (33-те). Таким чином, трудові ресурси, на нашу думку, є тим вагомим фактором, який забезпечить зростання глобальної конкурентоспроможності України на світовому ринку.

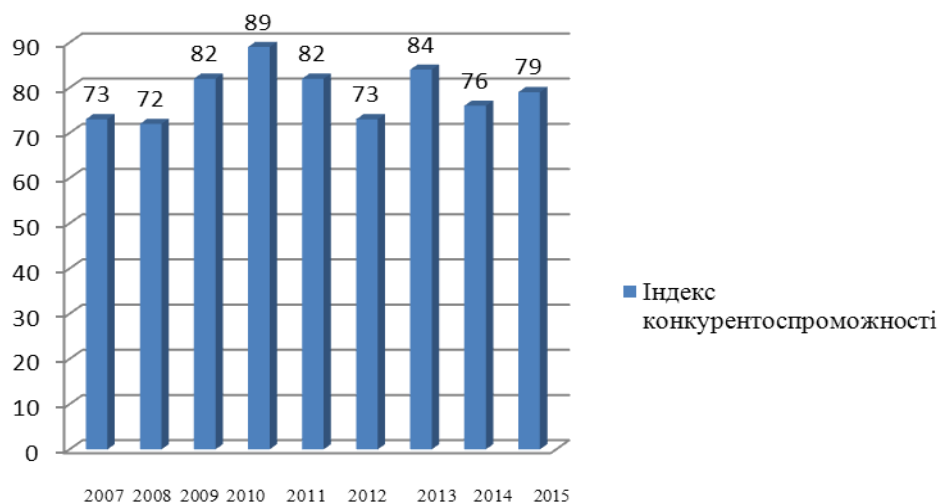


Рис.1. Індекс глобальної конкурентоспроможності України [12; 14]



До внутрішніх факторів відносять:

- 1) систему оплати праці на підприємстві;
- 2) узгоджений з трудовим колективом механізм регулювання соціально-трудових відносин;
- 3) рівень рентабельності, платоспроможності та структури капіталу підприємства;
- 4) система управління підприємством.

Основними складовими системи соціально-трудових відносин у підприємницькій системі є:

- 1) суб'єкти соціально-трудових відносин;
- 2) цілі суб'єктів соціально-трудових відносин;
- 3) інтереси суб'єктів соціально-трудових відносин;
- 4) система показників для оцінювання інтересів соціально-трудових відносин;
- 5) інструменти регулювання;
- 6) інститути з реалізації інтересів;
- 7) принципи функціонування ефективної системи соціально-трудових відносин;
- 8) передумови ефективного функціонування системи соціально-трудових відносин;
- 9) нормативно-правове та інформаційне забезпечення.

Представимо складові системи соціально-трудових відносин на рис. 2.

У підприємницькій системі сформувалися прямі та опосередковані зв'язки, які визначають фінансово-економічні, матеріальні, інформаційні та інтелектуальні потоки між трьома суб'єктами (державою, роботодавцями та найманими працівниками) і об'єктами (праця і результат). Графічно їх можна подати на рис. 3. Держава здійснює замовлення та підготовку висококваліфікованих кадрів, за допомогою яких формуються трудові ресурси. Роботодавці відбирають фахівців відповідно власним потребам. Банк праці формують вищі навчальні заклади I–IV рівнів акредитації, навчальні комбінати. В результаті встановлених взаємозв'язків підвищується суспільний добробут, який забезпечує зростання конкурентоспроможності держави та реалізацію стратегічних цілей розвитку роботодавців. Ефективність соціально-трудових відносин у підприємницькій системі вимірюється низкою показників. Вони мають оцінювати дві складові результату: суспільний добробут та прибутковість.

Тому варто використовувати показники за двома групами:

I група. Макроекономічні показники.

- 1) ВВП на душу населення;
- 2) рівень платоспроможного попиту населення;
- 3) рівень безробіття за методологією МОП.

II група. Мікроекономічні показники.

- 1) рентабельність підприємства;
- 2) частка оплати праці у витратах підприємства;
- 3) коефіцієнт плинності кадрів.

|                                  |                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                              |
|----------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Суб'єкти                         | Держава                                                                                                                                                                                | Роботодавці                                                                                                                                                                                                                                   | Працівники                                                                                                                   |
| Ціль                             | Безконфліктне компромісне балансування інтересів суб'єктів соціально-трудових відносин з метою зростання рівня життя населення                                                         |                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                              |
| Інтереси                         | Створення стабільних умов для розвитку економіки                                                                                                                                       | Досягнення стратегічних і тактичних цілей                                                                                                                                                                                                     | Підвищення рівня платоспроможності                                                                                           |
| Система показників               | Рівень безробіття за методологією МОП.<br>Рівень освіти працездатного населення                                                                                                        | Рівень інноваційної активності. Рентабельність підприємства. Коефіцієнт платоспроможності. Коефіцієнт фінансової стійкості. Коефіцієнт Бівера                                                                                                 | Частка ФОП у витратах.<br>Рівень соціального захисту працівників                                                             |
| Інструменти регулювання          | Програми зайнятості.<br>Програми розвитку освіти.<br>Програми розвитку економіки.<br>Мінімальний рівень зарплати та рівень прожиткового мінімуму.<br>Формування ЄТС                    | Система оплати праці.<br>Охорона праці на підприємстві.<br>Колективний та трудовий договір.<br>Реалізація соціального пакету                                                                                                                  | Дотримання трудових договорів та контрактів.<br>Реалізація соціального пакету                                                |
| Інститути з реалізація інтересів | Міністерство соціальної політики України.<br>Федерація професійних спілок України.<br>Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи Національної академії наук України | Збори трудового колективу.<br>Ревізійна комісія.<br>Збори акціонерів (учасників).<br>Правління.<br>Рада директорів.<br>Профспілкова організація працівників.                                                                                  |                                                                                                                              |
| Принципи                         | Обумовлюють процеси зовнішнього середовища<br>Орієнтація на формування соціальної економіки.<br>Рівність прав і можливостей учасників ринку.<br>Науково обґрунтовані норми.            | Обумовлюють процеси внутрішнього середовища<br>Солідарність. Ефективність. Соціальне партнерство. Відповідальність.<br>Обґрунтованість у прийнятті рішень.<br>Вдосконалення і самореалізація.<br>Розподіл результатів праці стратегічних груп |                                                                                                                              |
| Передумови                       | Об'єктивні закони еволюційного розвитку.<br>Політична ситуація в Країні.<br>Економічна ситуація в країні.<br>Інтеграційні процеси.                                                     |                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                              |
| Передумови                       | Закон України «Про Державний бюджет на 2016 рік»<br>КзПП<br>Закон України «Про оплату праці»<br>Інструкції, постанови та інші нормативно-правові документи                             | Колективний договір.<br>Генеральна тарифна угода.<br>Положення про оплату праці та преміювання.<br>Наказ про облікову політику підприємства.<br>Штатний розпис.<br>Виробнича програма.                                                        | Колективний договір.<br>Положення про нормування праці на підприємстві.<br>Посадові інструкції.<br>Плани та норми виробітку. |

Рис. 2. Складові системи соціально-трудових відносин

\* розроблено автором

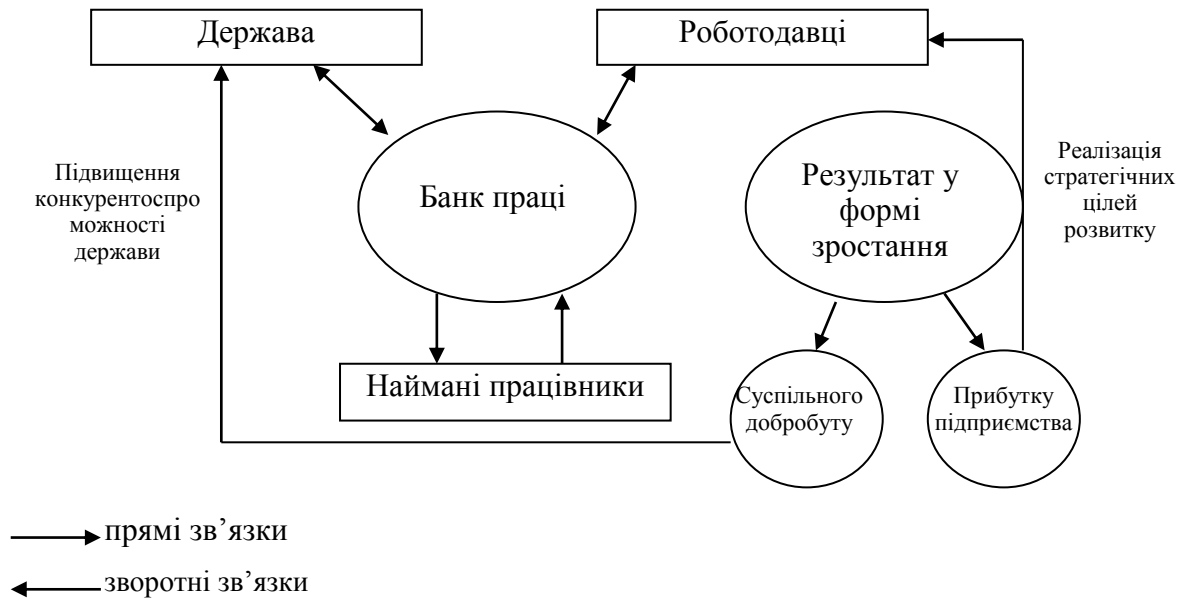


Рис. 3. Зв'язки у системі соціально-трудових відносин

\* розроблено автором

**Висновки.** Підприємницька система розвивається динамічно під впливом інтеграційних процесів. Сучасні підходи до управління ними є визначальними при формуванні ВВП. Головним чинником зростання ВВП є трудові ресурси, які закладають основи економічного розвитку на засадах соціального партнерства бізнесу і держави. Соціально-трудові відносини є визначальним чинником економічного зростання. Ефективність системи соціально-трудових відносин має визначатися показниками макро- та мікрорівня. Це зумовлено результатом соціально-трудових відносин, який виступає у двох формах: суспільному добробуту та прибутковості. Складовими системи соціально-трудових відносин є суб'єкти соціально-трудових відносин, цілі суб'єктів соціально-трудових відносин, інтереси суб'єктів соціально-трудових відносин, система показників для оцінювання інтересів соціально-трудових відносин; інструменти регулювання, інститути з реалізації інтересів, принципи функціонування ефективної системи соціально-трудових відносин, передумови ефективного функціонування системи соціально-трудових відносин, нормативно-правове та інформаційне забезпечення. Взаємоузгодженість між цими компонентами та налагодження ефективних відносин забезпечить зростання конкурентоспроможності підприємств та держави загалом.

#### Список використаних джерел:

1. Богиня Д.П. Регулювання соціально-трудових відносин на ринку праці в умовах міжнародної інтеграції / Д. П. Богиня // Вісник соціально-економічних досліджень : Збірник наукових праць . – 2008 . – № 7 . – Вип. 32 . – С. 39–46 .
2. Долішній М.І. Підприємництво в соціальній сфері як передумова формування експортоорієнтованої економічної політики / М. Долішній, В. Куценко // Економіка України : Політико-економічний журнал . – 08/2006 . – № 8 . – С. 10–18 .
3. Донець Л.І. Соціально-трудові відносини в контексті економічних перетворень [Електронний ресурс] / Л.І. Донець, А. Горбовська. – Режим доступу: [ea.dgtu.donetsk.ua:8080/.../SOCIAL'NO-TRUDOVY\\_VIDOSYNY\\_Donec'\\_Gorbovs'k..](http://ea.dgtu.donetsk.ua:8080/.../SOCIAL'NO-TRUDOVY_VIDOSYNY_Donec'_Gorbovs'k..)
4. Жадан О.В. Трансформація соціально-трудових відносин у сучасному суспільстві [Електронний ресурс] / О.В. Жадан. – Режим доступу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.2/155.pdf>
5. Колот А. Економіка праці та соціально-трудові відносини / А. Колот, О. Грішнова, О. Герасименко та ін. // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 1. – С. 49.
6. Колот А. Соціально-трудові аспекти забезпечення стійкого розвитку національної економіки / А. Колот, С. Григорович // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 4. – С. 8–15.
7. Ли Якокка Кар'єра менеджера. — Прогрес, Москва, 1991г. – 222с.
8. Лібанова Е.М. Соціальна орієнтація ринкової економіки як передумова консолідації суспільства / Е.М. Лібанова // Вісник національної академії наук України. – 2010. – № 8. – С. 3–14

9. Мельник С.В. Механізм регулювання соціально-трудової сфери України / С.В. Мельник. – К.: Соціформ, 2009. – 768 с.
10. Нижник В.М. Проблеми та перспективи комплексності оцінки персоналу підприємства / В. М. Нижник, Т. І. Змерзла // Вісн. Хмельниц. нац. ун-ту. Екон. науки. – 2013. – № 5, т. 1. – С. 7-9.
11. Новак І. Соціальний пакет як механізм удосконалення оплати праці / І. Новак // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 2. – С. 6–12.
12. Україна у рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2015 <http://reforms.in.ua/ua/news/ukrayina-u-reytingu-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2015>.
13. Фоміна О.О. Механізм регулювання соціально-трудових відносин на засадах відповідальності / О.О. Фоміна // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Т. Туган-Барановського. – 2013. – № 3. – С. 46–56.
14. World Economic Forum, The Global Competitiveness Report, 2014-2015 [http://www.amcham.ch/events/content/141104\\_ZH\\_Jennifer%20Blanke.pdf](http://www.amcham.ch/events/content/141104_ZH_Jennifer%20Blanke.pdf).

УДК 331. 108.2

Рудь Н.Т., д.е.н., професор

Марчук О.І., к.е.н.

Луцький національний технічний університет

### МЕХАНІЗМ АКТИВІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

У статті обґрунтовано сучасне трактування поняття “активізації персоналу”. Виділені чинники впливу на активізацію персоналу і проведено їх аналіз з позиції різних управлінських підходів. Проаналізовано форми активізації персоналу. Розроблено конкретні заходи залежно від методів активізації діяльності працівників підприємства. Запропоновано проект програми з активізації персоналу промислових підприємств м. Луцька.

**Ключові слова:** активізація, персонал, чинники впливу, механізм, ефективність.

Рудь Н.Т., Марчук О.І.

### МЕХАНИЗМ АКТИВИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье обоснована современная трактовка понятия "активизации персонала". Выделены факторы влияния на активизацию персонала и проведен их анализ с позиции различных управленческих подходов. Проанализированы формы активизации персонала. Разработаны конкретные меры в зависимости от методов активизации деятельности работников предприятия. Предложен проект программы активизации персонала промышленных предприятий г. Луцка.

**Ключевые слова:** активизация, персонал, факторы влияния, механизм, эффективность.

Rud N., Marchuk O.

### MECHANISM FOR ACTIVATION BUSINESSES ACTIVITIES OF THE PERSONNEL

In the article the modern interpretation of the term "enhance staff." Dedicated factors influence the activation of personnel and conducted their analysis from the perspective of different management approaches. Activation analysis forms the staff. Developed concrete steps depending on the methods of revitalization employees. A draft program of revitalization of industrial personnel Lutsk.

**Keywords:** activation, personnel factors influence mechanism efficiency.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Постійні зміни в економічній та політичній сферах нашої держави одночасно створюють великі можливості і серйозні загрози для кожної особистості та вносять значний рівень невизначеності в життя практично кожної людини. Тому лише дієвий організаційно-економічний механізм активізації, що відповідає сучасним умовам та є гнучким до швидких економічних змін, забезпечить ефективне використання персоналу.

Розробка і запровадження ефективного механізму активізації сприяє підвищенню конкурентоспроможності, продуктивності і, в кінцевому результаті, прибутковості підприємства. Також це дозволяє вийти підприємству на економічно новий рівень розвитку і відкриває можливості реалізувати свій потенціал на світовому рівні.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Теоретичні і методичні основи активізації персоналу підприємств викладено в роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема, Д. Богині, І. Бондар, О. Бондаренко, С. Брю, Б. Генкіна, М. Вольського, Л. Виготського, П. Друкера, Р. Інглегарта, І. Ігнат'євої, А. Єгоршина, А. Колота, Г. Кулікова, А. Маслоу, Н. Самоукіної, М. Семикіної, В. Соболевої, С. Шапіра, В. Шахової, С. Шекшіні, В. Ядова, Г. Ярошенко, В. Ясінського та інших.

**Цілі статті** – розробка механізму активізації персоналу підприємства у контексті підвищення ефективності його діяльності.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** У сучасних умовах, особливо із переходом від постіндустріального суспільства до інформаційного, змінюється роль працівника в процесі виробництва та надання послуг. Утримання конкурентних позицій підприємства на ринку залежить від багатьох факторів, зокрема від трудової активності персоналу. Такий стан речей обумовлює гостру потребу у створенні дієвої системи стимулів, яка була б спроможна ефективно спонукати персонал підприємств до прояву творчості у праці, різноманітних інновацій з метою просування на внутрішній і зовнішній ринок конкурентоздатної продукції.

Ефективність роботи підприємства залежить від багатьох чинників, а особливо від можливості активізації трудової діяльності персоналу. Зазначимо, що сьогодні складно простежити існування єдиної науково обґрунтованої позиції як вітчизняних, так і зарубіжних науковців стосовно розуміння семантики категорії – „активізація персоналу”, яка широко використовується у науковій літературі та часто ототожнюється з такими поняттями, як „мотивування працівників” та „стимулювання діяльності”.

Активізація персоналу є одним із головних чинників ефективності діяльності працівників підприємства. Для обґрунтування сучасного трактування “активізації персоналу” необхідним є дослідження сутності понять “активність”, “активізація”, “суспільна активність”, “трудова активність”, “інтелектуальна активність”, “інноваційна активність”, що виокремлюються науковцями.

За результатами опрацювання літературних джерел, в яких досліджувалась проблема активізації персоналу, проведено узагальнення точок зору різних науковців і результати представлено в табл. 1.

Як зазначають О. Крушельницька та Д. Мельничук [1, с. 200], крайніми вираженнями активності є, з одного боку – сильна енергія, бажання чимось займатися, діловитість, мова, а з другого – в'ялість, пасивність психологічної діяльності, жестикуляції. Всебічно досліджують природу активності як прагнення до чогось нового, до зміни звичного,



традиційного.

Таблиця 1

## Сутність активізації персоналу, як економічної категорії\*

| Автор, джерело                            | Визначення поняття                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Активність</i>                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| О.Крушельницька, Д. Мельничук [1, с. 199] | чітко виражене бажання до різного роду діяльності, ствердження себе                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| С. Ожегов [2, с. 54]                      | діяльність, енергійність                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Є. Ільїн [3, с. 77]                       | зовнішня: пошук у зовнішньому середовищі реального об'єкту, що дасть змогу задовольнити потребу; внутрішня: розумовий вибір предметів задоволення потреби і умов їх отримання                                                                                                                                                                               |
| <i>Активізація</i>                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| С. Ожегов [2, с. 54]                      | збудження до активності, підсилюючи діяльність                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Є. Ільїн [3, с. 347]                      | спонукання до активності, активних дій                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <i>Види активності</i>                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| М. Ескіндаров [4, с. 199]                 | суспільна активність – це структура, елементами якої є соціальна, політична, трудова, культурно-творча активність                                                                                                                                                                                                                                           |
| М. Ескіндаров [4, с. 16]                  | трудова активність – складне явище, обумовлене дією різноманітних факторів, які пов'язані із умовами праці, її змістом та організацією, професією, потребами, інтересами працівників, рівнем їх освіти, психологічними особливостями, станом здоров'я, віком та ін.                                                                                         |
| А. Єгоршин [5, с. 104; 6]                 | трудова активність – це ступінь реалізації інтелектуального і фізіологічного потенціалу працівників в процесі трудової діяльності                                                                                                                                                                                                                           |
| В. Кушерець [7, с. 186]                   | інтелектуальна активність поділяється на репродуктивну, евристичну, креативну: репродуктивна – пошук нового вирішення задачі із врахуванням того, що було зроблено; евристична – пошук вирішення задачі самостійно (або з допомогою) і створення нового; креативна – пошук вирішення задачі самостійно із використанням творчих здібностей                  |
| Ю. Полгарі, Н. Бобрицький [8, с. 119]     | інноваційна активність – це результат взаємодії різноманітних чинників, серед яких: середовище, де заохочується творчість, наявність однодумців – творчих особистостей, системи кадрового відбору, наявність стимулів – від матеріальних до морально-психологічних. Ключова роль в такому процесі активізації праці належить системі стимулювання творчості |

\* розроблено авторами на основі опрацювання [1–8]

В тлумачному словнику С. Ожегова поняття “активний” визначається як діяльний, енергійний [2, с. 54]. Через внутрішню і зовнішню складову поняття “активність” розкриває Є. Ільїн [3, с. 77]. А саме: зовнішня – пошук у зовнішньому середовищі реального об'єкту, що дасть змогу задовольнити потребу, внутрішня – розумовий вибір предметів задоволення потреби і умов їх отримання. Стосовно поняття “активізації”, то в тлумачному словнику С. Ожегова вона визначається як збудження до активності, підсилюючи діяльність [2, с. 54]. Є. Ільїн розглядає поняття “активізація” як спонукання до активності, активних дій [3, с. 347]. Така позиція є досить узагальненою та стосується людини взагалі.

Однак особливої актуальності в сучасних умовах набувають питання активізації трудової діяльності персоналу. Тому при розкритті сутності категорії “активізація персоналу” досліджено різні види активності працівників. А саме: суспільна активність, трудова активність, інтелектуальна активність, інноваційна активність.

Повним є визначення “суспільної активності” запропоноване М. Ескіндаровим [4, с. 199], під якою розуміється суспільна структура, елементами якої є соціальна, політична, трудова, культурно-творча активність. Трудову активність М. Ескіндаров розглядає як складне явище, обумовлене дією різноманітних факторів, які пов’язані з умовами праці, її змістом і організацією, професією, потребами, інтересами працівників, рівнем їх освіти, психологічними особливостями, станом здоров’я, віком та ін. [4, с. 16].

Залежно від цільової направленості трудової діяльності А. Єгоршин [5, с. 105, 6] виділяє чотири групи показників трудової активності персоналу:

- виробничо-економічна активність – характеризує ступінь підвищення працівником (колективом), нормативних або планових показників продуктивності праці, використання робочого часу, якості продукції та ін.;

- творча активність – характеризує діяльність, направлену на вирішення творчих, нестереотипних виробничих задач (участь у раціоналізаторстві та винахідництві, в пошуку резервів виробництва, розробці нових трудових методів та ін.);

- розвиток особистості в процесі трудової діяльності – вказує на ступінь використання окремим працівником можливостей, які надає підприємство для розвитку і кваліфікаційного росту, вдосконалення професійної майстерності, засвоєння суміжних професій і та ін.;

- суспільна активність в сфері виробництва – включає показники діяльності, направленої на формування колективістських відносин, розвиток взаємодопомоги і співробітництва, розширення функцій працюючих в управлінні виробництвом.

В. Кушерець висловлює думку, що на сучасних підприємствах виникає необхідність вирішення проблем, пов’язаних із нереалізованими або недостатньо реалізованими можливостями творчого потенціалу працівників, вирішення яких є можливим шляхом розробки системи психологічного стимулювання творчої активності і технологій активізації творчих можливостей на індивідуальному та колективному рівнях [7, с. 129]. Виділено такі чинники активізації творчого потенціалу персоналу підприємства [7, с. 142]:

- виявлення реального рівня освіти працівників і вивчення можливостей його підвищення;

- вивчення науково-практичного застосування творчих здібностей і можливостей колективу та кожного працівника;

- розробка плану вирішення проблеми пошуку обдарованих фахівців, створення умов для роботи творчих груп і колективів;

- виявлення найістотніших стимулів для творчої активності працівників.

Предметне розуміння інтелектуальної активності персоналу підприємства В. Кушерець визначає, виділяючи наступні її види: репродуктивну, евристичну, креативну. Він формує висновок, що багато проблем значної складності не може бути вирішено лише наявними засобами, і результат може бути отриманий на основі активності, що є одночасно евристичною і креативною, оскільки репродуктивна активність полягає в опрацюванні того, що було вже кимось зроблено. Розвиток вищих рівнів інтелектуальної активності дозволяє покращити професійну діяльність працівників підприємств [7, с. 186].

Такий підхід дозволяє стверджувати, що на сучасному етапі розвитку економіки головними характеристиками підприємства є креативність персоналу та інновації. Використання творчого потенціалу, яким володіє кожен працівник, раціональне їх поєднання забезпечить покращення особистих результатів та результатів трудової діяльності всього колективу підприємства.

Інноваційна активність є результатом взаємодії різноманітних чинників зазначають Ю. Полгарі, Н. Бобрицький [8, с. 119]. До їх складу відносяться: середовище, де заохочується творчість, наявність односторонніх – творчих особистостей, системи кадрового

відбору, наявність стимулів – від матеріальних до морально-психологічних. При цьому автори зазначають, що ключова роль в процесі активізації праці належить системі стимулювання творчості.

Найбільш характерні чинники, що активізують персонал підприємства, виділяють А. Калина, А. Котвицький, О. Стожок [9]: мотивацію праці, особисті якості працівника, соціально-психологічний клімат в колективі, стиль роботи керівника, умови праці на виробництві, особливості праці, соціальне планування на підприємстві, корпоративну культуру підприємства та ін.

Досліджуючи вплив активізації персоналу на його ефективність, Ф. Русінова і М. Разу зазначають, що існує оптимальний діапазон активізації працівників, який характеризується зростанням активності трудової діяльності персоналу та підвищенням результативності його праці. В цьому діапазоні активність результатів зберігається на стабільному достатньо високому рівні. Коли межі оптимального діапазону перевищуються, тоді, при достатньо високій активності трудової діяльності, результативність погіршується [10, с. 326].

Цей факт автори пояснюють такими найбільш очевидними причинами:

- інтенсивність праці перевищила гранично допустиму межу при наявному обладнанні й рівні технології;
- рівень фізичних і моральних затрат працівників вже не компенсується існуючою на підприємстві системою відтворення працездатності та мотивації;
- накопичення фізіологічної стомленості працівників.

М. Ескіндаров зазначає, що проблема активізації трудової діяльності персоналу тісно пов'язана із мотивацією і відноситься до нового, поки що недостатньо дослідженого, наукового напрямку, оскільки в процесі праці працівник прагне до задоволення певних потреб. Отже, фактором, який приводить в рух працівника, є його безумовно зростаючі потреби. Разом з тим, задоволена потреба веде до нових потреб і цей процес безперервний. Звідси випливає, що ступінь активного ставлення до праці визначається тим, наскільки конкретна праця, умови, зміст, організація, стимули задовольняють найбільш важливі і усвідомлені потреби працівника [4, с. 58].

Рівень задоволення людей працею має важливе значення і на думку В. Соболевої [11, с. 10]: досягнення науково-технічного прогресу збагатили мотивацію праці людей, і останнім часом зростає роль факторів, які забезпечують поглиблення їх творчих здібностей, причому виникає нове ставлення працівників до праці не тільки як до необхідності, а й як до потреби, до форми самовиявлення. Автор підкреслює, що сучасному виробництву внутрішньо властивий колективізм, який відкриває можливості для розвитку таких методів стимулювання праці, які б підносили людину й усебічно активізували її діяльність.

Отже, на нашу думку, активізація персоналу – це система заходів, що дозволяють підвищити активність персоналу на основі раціонального використання трудового потенціалу працівників та підвищення якості їх життя.

Активна діяльність персоналу присутня в самому механізмі роботи підприємства, тобто в моделі управління персоналом. Саме така модель певним чином стимулює діяльність, у якій реалізуються найважливіші потреби особистості, і показує необхідність застосування комплексного підходу у процесі реалізації заходів щодо активізації персоналу.

На основі вивчення та узагальнення досліджень пропонується систематизація впливу чинників на активізацію персоналу: фінансових, інтелектуальних, кадрових, техніко-технологічних, політико-правових, інформаційних, соціальних (рис. 1).



Рис. 1. Чинники впливу на активізацію персоналу

Чинники, що визначають економічну сутність активізації персоналу, аналізуються з точки зору системного, ситуаційного, ресурсного, функціонального, процесного, структурного підходів управління персоналом (табл. 2). Проведений в роботі аналіз чинників активізації персоналу з позицій різних управлінських підходів (табл. 2) дає підстави констатувати, що системно-ситуаційний підхід найбільш повно відображає існуючі проблеми і дозволяє своєчасно прийняти необхідні управлінські рішення.

Таблиця 2

Аналіз чинників активізації персоналу з позиції різних управлінських підходів\*

| Підхід управління | Суть підходу                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Чинники активізації персоналу                                                                                                                                 |
|-------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Системний         | Комплексний аналіз, виходячи із принципів, взаємозв'язків і взаємообумовленості явищ, припускаючи розгляд об'єкта не тільки як окремої системи, але і як частини деякої більшої системи. Вимагає аналізу максимально можливих зв'язків для наступного їх ранжування за ступенем важливості, вибору істотних факторів та їх оцінки. | Чинники активізації персоналу утворюють систему, що складається із взаємопов'язаних між собою підсистем.                                                      |
| Ситуаційний       | Поєднання конкретних прийомів і ситуацій для найбільш ефективного досягнення цілей підприємства. Центральним моментом є ситуація, тобто конкретний набір обставин, які значно впливають на підприємство в даний конкретний час та характеризується ситуативністю.                                                                  | Залежно від того, яка ситуація щодо активізації персоналу склалася на підприємстві, на неї буде впливати більшою мірою той чи інший чинник або їх сукупність. |

продовження таблиці 2

| 1              | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | 3                                                                                                                                      |
|----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ресурсний      | Поєднання усіх видів ресурсів (людських, фінансових, організаційних, матеріальних, інформаційних) для підвищення ефективності управління персоналом.                                                                                                                                                        | У процесі активізації персоналу на кожен розглянутий ресурс впливають певні чинники.                                                   |
| Функціональний | Оптимальне проектування організаційної структури – визначення меж підрозділів за принципами функціональних сфер. Визначається набір функцій, які деталізуються відповідно до конкретного підприємства.                                                                                                      | Оптимальна організаційна структура підприємства сприяє активізації персоналу, дозволяє визначити чинники впливу на трудову активність. |
| Процесний      | Розгляд управління персоналом як процесу послідовно та паралельно пов'язаних між собою функцій. Результатом функціонального і процесного підходів є одночасне проектування організаційної структури (функціональних сфер) і порядку взаємодії у рамках цієї структури (процесів).                           | Дозволяє виділити чинники активізації персоналу, оскільки це процес впливу на трудову активність працівників.                          |
| Структурний    | Забезпечення основних елементів діяльності і взаємозв'язків між ними. Заснований на використанні різних типів організаційних структур підприємства, причому управління персоналом здійснюється за структурними елементами (відділ, цех), а їх взаємодія – через структурні підрозділи більш високого рівня. | Кожен чинник розкриває сутність категорії “активізації персоналу” в залежності від структурного елемента управління підприємством.     |

\* Систематизовано авторами

Мотивація та стимулювання – це функції управління, які спрямовані на підвищення економічної віддачі від виконуваної працівником діяльності, а також виявлення та розвиток їх творчої активності. Мотивація й стимулювання є вирішальними функціями в управлінні персоналом. У широкому розумінні мотивацією є сукупність рушійних сил, що спонукають людину до виконання певних дій. Ці сили можуть мати як зовнішнє, так і внутрішнє походження, і змушувати людину свідомо чи несвідомо робити ті чи інші вчинки [12, с. 155].

Активізація персоналу здійснюється за такими формами (рис. 2).



Рис. 2. Форми активізації персоналу (авторська розробка)

Проблема мотивування персоналу є однією з найважливіших в сучасній управлінській науці, оскільки саме людський фактор є одним з найвагоміших чинників успіху підприємства в умовах ринкової економіки. Роль психологічних чинників в мотивуванні персоналу постійно зростає, проте недостатньо досліджене їх підґрунтя [13, с. 15].

Оцінювання та атестування працівників виконує функцію стимулювання. Дані форми сприяють оцінюванню відповідності працівників займаній посаді, допомагають



виявити потенціал та можливі резерви, які доцільно підприємству розвивати. Такий метод може реалізовуватись в усній чи письмовій формах, індивідуально чи для всього колективу працівників. Цей метод є корисним і для самих працівників, оскільки може вказати на слабкі сторони у їх професійних навичках та націлити на майбутнє самовдосконалення.

Навчання, тренінги, саморозвиток – зазначена група форм є надзвичайно актуальною в умовах сьогодення і набула великого поширення. Слід відмітити, що спеціалізоване навчання може ініціювати як саме підприємство, так і працівник, що керується внутрішньою мотивацією. У такому випадку йдеться про саморозвиток, який може мати різні напрями – духовний, особистісний, професійний тощо.

Досвід Західних країн в області навчання персоналу вдосконалюється і впроваджується на сучасних підприємствах. Існують нові методи навчання, такі як *secondment*, *shadowing*, *montoring*, *buddying*. Розглянемо більш детально кожен метод більш детально.

*Secondment* – це різновидність ротації співробітників, точніше обмін персоналом. Співробітників на певний час переводять на роботу в іншу структуру підприємства для оволодіння необхідними навиками. Даний метод навчання персоналу дозволяє співробітникам засвоїти нові навички, технології роботи. *Shadowing* («бути тінню») – метод, який використовується для навчання студентів, які збираються працювати на даному підприємстві після закінчення навчання. Студент проводить один або декілька днів із спеціалістом в тій області, яку вибрав для себе як професійну. *Montoring* (наставництво), як метод навчання персоналу, дозволяє зорієнтувати працівника на досягнення цілей організації; визначити напрямки розвитку кар'єри працівника в контексті потреб організації, що надалі дасть можливість співробітнику спланувати свій майбутній вклад в досягнення довгострокових цілей підприємства. *Buddying* – це метод навчання персоналу суть якого полягає в наданні підтримки та допомоги працівнику з боку керівництва для досягнення його результатів і цілей [14, с. 46].

Поряд із наставництвом існує інший метод навчання, який називається коучінг і є популярним в останні роки при навчанні персоналу. Варто зазначити, що коучі – гарні тренери. Наставництво – навчання більш загальним, але важливим навикам. Часто наставництво – це передача культури ведення справ, навчання необхідним професійним і комунікативним навикам. Що стосується коучінгу, то це завжди індивідуальна недовготермінова робота, присвячена конкретному випадку, а саме, пошуку оптимального рішення [13, с. 25].

Активний розвиток ринкових відносин у поєднанні з жорсткою конкурентною боротьбою викликає необхідність підвищення активізації персоналу промислових підприємств. Сформовані за результатами вивчення основних підходів до визначення економічної сутності категорії „активізації персоналу” висновки, свідчать про необхідність формування на підприємствах механізму активізації персоналу, який дозволить виявляти, ефективно використовувати, розвивати та посилювати найцінніший ресурс підприємства – його працівників.

Виходячи з того, що форми економічного життя суспільства змінюються відповідно до вимог середовища, в якому функціонує підприємство, поняття „механізм” здебільшого розглядається як „механізм управління”. Як правило, механізм управління безпосередньо пов'язаний із господарським, фінансовим, мотиваційним та іншими механізмами.

М. Семикіна пропонує під ефективним мотиваційним механізмом розуміти комплекс дієвих організаційно-економічних, фінансових, соціальних важелів та способів морально-психологічного впливу на всіх суб'єктів ринку праці з метою гнучкого поєднання їхніх інтересів, забезпечення ефективності суспільного виробництва на основі оновлення трудової ментальності [15, с. 426].

Відповідно до цього, механізм активізації персоналу має формуватися під впливом конкретних умов господарювання та повинен забезпечувати досягнення

підприємством поставлених цілей. Він є конкретним інструментом, завдяки якому можна організувати і досягти поставлену мету як у короткостроковій, так і у довгостроковій перспективі.

Разом з цим, у процесі розробки заходів щодо формування механізму активізації персоналу важливим є розгляд підходів щодо управління працею. Зазначимо, що на зміну технократичному управлінню працею, що характерне для індустріальної стадії економічного зростання, приходить управління, засноване на якісно нових принципах – інноваційне управління: переорієнтація на партнерський стиль управління замість функціонального; поширення командних форм організації праці; розвиток самоменеджменту на основі самоудосконалення як наслідку еволюції свідомості.

Доцільно зазначити, що механізм активізації трудової діяльності не залишається незмінним, – він постійно ускладнюється. Це знаходить відображення, по-перше, у розширенні економічної свободи та незалежності найманого працівника, підвищенні його відповідальності за власний добробут та статус. По-друге, у посиленні інституціональних основ соціально-трудових відносин, перетворенні їх у об'єкт жорсткого багатосуб'єктного регулювання. По-третє, у зростанні залежності розподілу кінцевих результатів від трудової діяльності, зусиль працівника. По-четверте, у інтенсивному процесі перетворення праці у домінуючий фактор.

Ідея розробки організаційно-економічного механізму активізації персоналу полягає у можливості керівників підвищити трудову активність та ефективність персоналу підприємства, а працівників – реалізувати поставлені цілі та задовольнити власні потреби в процесі трудової діяльності і підвищення якості життя.

Залежно від методів управління пропонуються такі заходи активізації діяльності працівників підприємства (табл. 3).

Таблиця 3.

| Заходи активізації праці*  |                                                                                                                                                                 |
|----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Методи                     | Заходи активізації                                                                                                                                              |
| Організаційні              | Виділення в окремий структурний підрозділ ділянок з найбільшою потребою впровадження інноваційних рішень                                                        |
|                            | Метод поєднання різних структурних підрозділів                                                                                                                  |
|                            | Метод створення тимчасових творчих колективів                                                                                                                   |
| Економічної зацікавленості | Премії за підвищення індивідуальної продуктивності праці, професійні якості, ініціативність виконання                                                           |
|                            | Премії за підвищення якості продукції і технології виробництва                                                                                                  |
|                            | Премії за участь у розробці, впровадженні й освоєнні нової техніки, виконанні організаційно-технічних заходів, застосуванні передових прийомів та методів праці |
|                            | Виплата винагороди авторам раціоналізаторських пропозицій та винаходів                                                                                          |
| Адміністративно-примусові  | Направлення у творчі відрядження, на навчання за рахунок підприємства                                                                                           |
|                            | Внесення до Положень про структурні підрозділи і посадових інструкцій записів про необхідність участі в інноваційній роботі                                     |
| Морального стимулювання    | Створення механізму аналізу й оцінки дій відповідних підрозділів і керівників                                                                                   |
|                            | Участь у прийнятті управлінських рішень                                                                                                                         |
|                            | Визначення кращих фахівців різних професій, кращих структурних підрозділів за різними показниками роботи, в тому числі за здійснення інноваційної діяльності    |
|                            | Формування атмосфери єдиного трудового та творчого колективу                                                                                                    |

\*складено авторами

Отже, велике значення для досягнення цілей організації має використання напрямів активізації. Правомірно вважати, що активне професійне навчання надасть можливість працівникам оволодіти певними загальними методами і прийомами, пов'язаними із нешаблонним мисленням і уміннями ініціювати розумову активність, розкривати таланти і тим самим активізувати професійну діяльність персоналу. А розвиток виробничої демократії, у свою чергу, сприяє послабленню дієвого впливу результатів праці на її активність та наростанню значимості самої праці і безпосередньо самої діяльності.

Аналіз промислових підприємств м. Луцька відображає недостатній стан трудової активності персоналу цих підприємств: катастрофічний стан характерний для ВАТ «Електротермометрія», добрий стан – для ПАТ «СКФ Україна» і ДП АСЗ №1 АТ «АК «Богдан Моторс».

Для підвищення стану трудової активності персоналу досліджуваних підприємств запропоновано програму активізації працівників, яка включає в себе оплату праці, створення сприятливих умов для роботи та для розширення знань, безперервного підвищення професійної майстерності, самовираження, а також організацію кадрових заходів, спрямованих на забезпечення належного рівня виконання завдань (табл. 4).

Таблиця 4

**Проект програми з активізації персоналу промислових підприємств  
м. Луцька\***

| ПАТ «СКФ Україна»                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | ВАТ «Електротермометрія»                                                                                                                                                | ДП АСЗ №1 АТ<br>«АК «Богдан Моторс»                                                                                                                                                                                           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>1. Корпоративна культура</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                               |
| Визначення місії, стратегії та цілей підприємства; обґрунтування політики адміністрації по відношенню до працівників; визначення цілей і пріоритетів просування у сфері вдосконалення роботи персоналу; правила етикету; норми поведінки.                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>2. Керівництво підприємства</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                               |
| Перелік заходів з довіри до керівника (прийомні дні, співбесіди і ін.) з метою покращення міжособистісних відносин між працівниками та активізації їх трудової діяльності. Проведення виїзних семінарів, святкування ювілеїв та днів народжень. Розробка заходів з виявлення причин зниження показників оцінки трудової активності персоналу та розробка заходів щодо активізації. |                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>3. Умови праці</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                               |
| Додаткове оснащення приміщення вентиляцією, сонцезахисними жалюзіями, кондиціонерами                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Капітальний ремонт робочих приміщень. Управлінський персонал повністю забезпечений оргтехнікою та канцтоварами                                                          | Додаткове оснащення приміщень сучасними меблями та оргтехнікою з метою поліпшення умов праці                                                                                                                                  |
| <b>4. Мотивація та стимулювання персоналу</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                               |
| Рекомендована система стимулів підприємства складається із п'яти підсистем, які можуть бути доповнені та уточнені керівниками                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                               |
| <i>Перша підсистема стимулів – задоволення фізіологічних потреб</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                               |
| Постійний заробіток: тариф, оклад. Змінний заробіток: премія, надбавка, бонуси; дивіденди; надурочні; матеріальна допомога; оплачувана додаткова відпустка; допомога матерям, які виховують дітей самостійно, та інвалідам; допомога родичам загиблого (померлого) працівника                                                                                                      |                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                               |
| <i>Друга підсистема стимулів – задоволення потреби в безпеці та захищеності</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                               |
| Можливість оплати житла працівника підприємством повністю або частково; участь у робочих засіданнях щодо вирішення управлінських питань; можливість підтримання на належному рівні умов праці: санітарно-гігієнічних, матеріально-технічних, побутових, соціально-психологічних умов; інформаційне забезпечення                                                                    |                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                               |
| <i>Третя підсистема стимулів – задоволення соціальних потреб</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                               |
| Можливість спілкування та корисного вкладу в загальні результати роботи; матеріальне заохочення дітей працівників перед святами та днями народження                                                                                                                                                                                                                                | Збереження неформальних груп, якщо вони не наносять підприємству реальної шкоди; проведення корпоративних заходів щодо відзначення Днів ювілею підприємства, іменинника | Створення на робочих місцях духу єдиної команди                                                                                                                                                                               |
| <i>Четверта підсистема стимулів – задоволення потреби у повазі і визнанні</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                               |
| Залучення працівників до формулювання цілей та вироблення рішень; делегування деяким працівникам додаткових прав та обов'язків                                                                                                                                                                                                                                                     | Висока оцінка досягнутих працівниками результатів з боку керівника та колег                                                                                             | Зворотній зв'язок із досягнутими результатами; нагорода працівників за результатами праці (почесні грамоти або знаки, цінні подарунки); участь у власності; ротация персоналу; планування кар'єрного росту кожного працівника |
| <i>П'ята підсистема стимулів – задоволення потреби у самореалізації</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                               |
| Забезпечення працівникам можливості для навчання та розвитку                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Надання права участі в управлінні: через самокерування, загальні збори на підприємстві, профспілки                                                                      | Підвищення складності роботи працівників з метою розвитку творчих здібностей та підвищення трудової активності                                                                                                                |
| <b>5. Особисте зростання та просування працівників</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                               |
| Підвищення трудової активності працівників: планування кар'єри, навчання персоналу, об'єктивна атестація кадрів, просування працівників з врахуванням досягнень в роботі                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                               |

\* Систематизовано авторами.

Програма корегується і удосконалюється керівниками підприємства в залежності від поставлених цілей та особливостей управління.

**Висновки.** Отже, основною метою формування та впровадження механізму активізації персоналу на підприємстві є створення умов для задоволення потреб працівників, підвищення ініціативності та ефективності трудової діяльності персоналу, забезпечення високої якості життя та конкурентоздатності підприємства.

#### Список використаних джерел

1. Крушельницька О. В. Управління персоналом: [навч. посіб.] / О.В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – [Вид. 2-ге, переробл. і допов.]. – К.: Кондор, 2006. – 308 с.
2. Толковый словарь русского языка / [под ред. С. И. Ожегова]. – М.: Изд. “ИТИ Технологии”, 2008. – 944 с.
3. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы / Е. П. Ильин. – СПб.: Питер, 2000. – 512 с.
4. Эскиндаров М. И. Трудовая активность как категория социальной философии (на примере сельского хозяйства КЧР): [моногр.] / М. И. Эскиндаров. – Карачаевск: КЧГПУ, 2000. – 256 с.
5. Егоршин А. П. Мотивация трудовой деятельности: [учеб. пособие] / А.П. Егоршин. – [2-е изд., перераб. и доп.] – М.: ИНФРА-М, 2006. – 464 с.
6. Егоршин А.П., Гуськов И.В. Методология управления трудовыми ресурсами: [моногр.] / А.П. Егоршин, И.В. Гуськов. – Н. Новгород: НИМБ, 2008. – 352 с.
7. Кушерець В. І. Знання як стратегічний ресурс суспільних трансформацій / В. І. Кушерець. – К.: Знання України, 2002. – 248 с.
8. Полгари Ю. И. Оплата труда и активизация инновационной деятельности персонала / Ю. И. Полгари, Н. Г. Бобрицкий. – Минск: Юнипак, 2004. – 152 с.
9. Калина А. В. Економіка підприємства: [навч. посіб.] / А.В. Калина, А.А. Котвицький, О. З. Стожок. – К.: Знання України, 2007. – 324 с.
10. Русинов Ф. М. Современный российский менеджмент: [учеб.] / Ф. М. Русинов, М. Л. Разу. – М.: ФБК–Пресс, 2000. – 504 с.
11. Соболева В. М. Мотивация трудовой деятельности в условиях перехода к рыночной экономике / В. М. Соболева. – К.: Т-во “Знання” України, 2004. – 77 с.
12. Паламарчук С. Ю. Тенденції розвитку мотиваційної системи управління персоналом / С. Ю. Паламарчук // Технологія і техніка друкарства: збірник наукових праць. – 2010. – Вип. 2 (28). – С. 152 – 157.
13. Криворученко О. М. Мотивация трудовой деятельности персонала в условиях экономической кризиса / О. М. Криворученко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4(94). – С. 98–105.
14. Квіта Г. М. Організаційно-правовий механізм активізації персоналу / Г. М. Квіта // Ізмаїл: 1-ша міжнародна науково-практична конференція. Київський нац. у-т. технологій та дизайну – 2012. – С. 31 – 32.
15. Ужакина Ю. М. Buddying, shadowing и другие новые методы обучения персонала / Ю. М. Ужакина // Справочник по управлению персоналом. – 2006. – № 1. – С. 45-50.
16. Семикіна М.В. Мотивация конкурентоспособной работы: теория и практика регулирования: [моногр.] / М. В. Семикіна. – Кировоград: Пік, 2003. – 426 с.

УДК 044.94:331.108.2

Сакун Л.М., к.е.н., доцент

Шаповалова М.А.

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

### ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДОЛОГІЇ IDEF В ПРОЦЕСІ ПІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В статті висвітлено питання підбору персоналу на промислових підприємствах. Розглянуто сучасну методологію IDEF для реінжинірингу системи менеджменту як можливий варіант розробки ефективної кадрової політики. Наведено схему підбору персоналу через кадрові агентства.

**Ключові слова:** підбір персоналу, пошук персоналу, кадрові агентства, ведення документації, методологія IDEF.

Sakun L., Shapovalova M.

### THE USE OF IDEF METHODOLOGY IN THE RECRUITMENT PROCESS OF THE ENTERPRISE

The article considers the issues of selection of personnel at industrial enterprises. Considered modern methodology of IDEF for reengineering the management system as a possible way of developing an effective personnel policy. The scheme of selection of personnel is resulted through recruitment agencies.

**Keywords:** recruitment, personnel search, recruitment agencies, documentation, methodology IDEF.

Сакун Л. Н., Шаповалова М. А.

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИИ IDEF В ПРОЦЕССЕ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье освещены вопросы подбора персонала на промышленных предприятиях. Рассмотрена современная методология IDEF для реинжиниринга системы менеджмента как возможный вариант разработки эффективной кадровой политики. Приведена схема подбора персонала через кадровые агентства.

**Ключевые слова:** подбор персонала, поиск персонала, кадровые агентства, ведение документации, методология IDEF.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Людські ресурси є однією з невід'ємних складових діяльності підприємства. Довгостроковий успіх фірми значною мірою залежить від того, наскільки багато уваги приділяється її співробітникам. При цьому важливим аспектом є саме процес підбору персоналу. З появою нових технологій та удосконаленням виробництва, постає питання відповідності працівників, які приймаються на роботу, необхідним вимогам підприємства. В цих умовах актуальною науковою проблемою є використання інноваційних технологій в підборі персоналу підприємств, пошук методів управління цим персоналом.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано вирішення проблеми.** Питання щодо підбору персоналу мало місце у працях багатьох вітчизняних науковців. Важливий внесок зробили Іванов Д. Ю. [1], Волобуєв М. І. [2], Терентьева Т. О. [3], Дятлов В. А., Кибанов А. Я., Пихалов В. Г. [4]. Роботи цих вчених містять теоретичні та практичні аспекти підбору персоналу, головні його методи та етапи. Проте, незважаючи на актуальність і важливість цих праць, недостатньо уваги в них приділялась застосуванню сучасних інструментів підбору персоналу, зокрема методології IDEF як варіанту розробки ефективної кадрової політики.

**Цілі статті.** Метою даної статті є використання методології IDEF для бізнес-процесу підбору персоналу на промисловому підприємстві.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Пошук персоналу є ключовим кадровим процесом, від якого в значній мірі залежить результат роботи підприємства. На сьогоднішній день існує достатньо методів пошуку персоналу, які відповідають сучасним вимогам. Методи, які застосовують підприємства на практиці зображено на рис. 1.

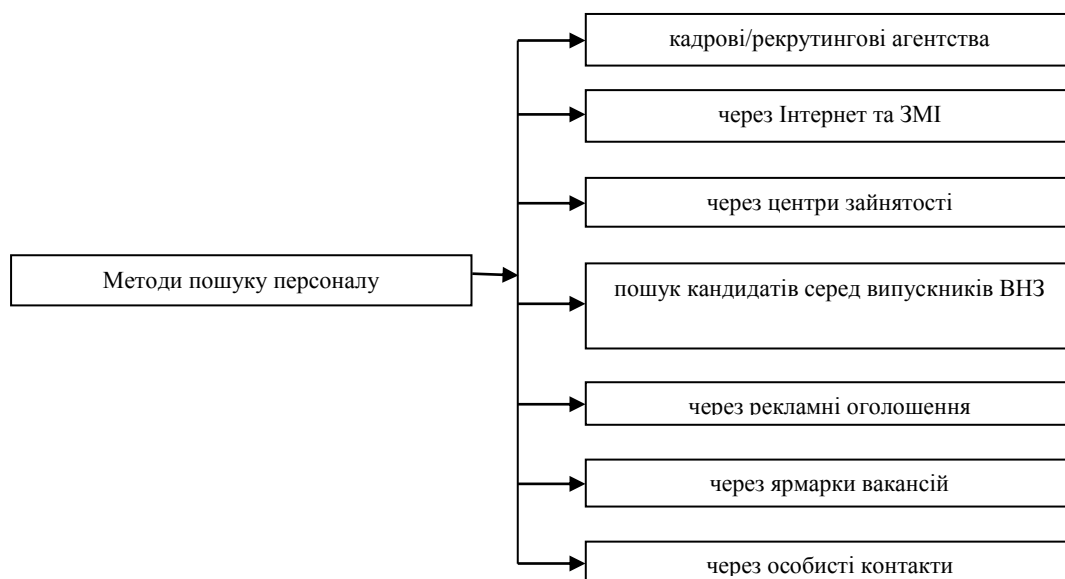


Рис. 1. Методи пошуку персоналу



Багато методів пошуку персоналу не відбивається в документації системи менеджменту, наприклад, підбір кадрів через Інтернет або ярмарку вакансій. Це знижує керованість процесу в цілому через складність планування та контролю не документованого процесу. Удосконалення процедури пошуку персоналу передбачає детальний опис кожного методу, що включає відповідальність, терміни виконання та ведення документації.

Розглянемо процес пошуку персоналу на промисловому підприємстві за допомогою методології IDEF. Основний концептуальний принцип методології IDEF – представлення будь-якої досліджуваної системи у вигляді набору взаємодіючих і взаємопов'язаних блоків, які відображають процеси, операції, дії, що відбуваються в ній [1]. На рис. 2 наведена вихідна модель IDEF для процедури підбору персоналу через кадрові агентства. Основними етапами роботи кадрового агентства є: збір заявок, анкет та резюме; сортування за посадами; підшивання в папки; перевірка відповідності анкет претендентів і заявки роботодавця; проведення співбесіди з претендентом або роботодавцем. Для кращої взаємодії усіх підрозділів підприємства з кадровим агентством існуючі форми необхідно звести до єдиної бази, а інструкції довести до відома кожного відділу та цеху.

Використання методології IDEF при удосконаленні процедури підбору персоналу дозволило виявити ті аспекти, яким раніше приділялось недостатньо уваги. Зокрема, схеми видачі і погодження вихідних заявок на пошук персоналу не оформлялися документально, що викликало затримку всього процесу. При проведенні процесу удосконалення керівники мають задіяти всі підрозділи підприємства та погодити з ними свої дії та рішення, а також врахувати думку персоналу, проводячи анкетування, тестування або опитування.

Методологія IDEF дозволяє створити новий шлях проходження заявки, а також правильно скоординувати роботу відповідальних осіб за даний процес та оформлення відповідної документації.

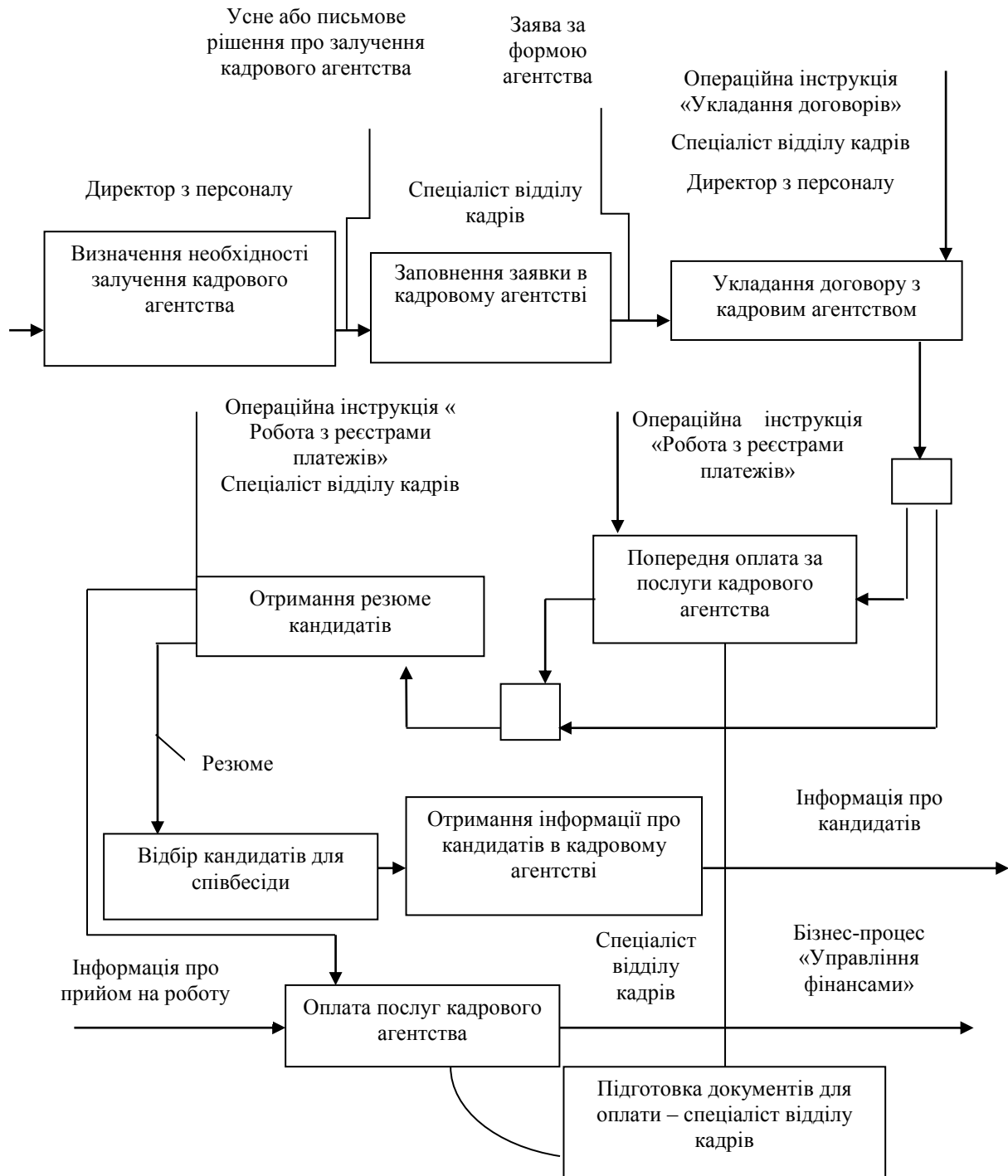


Рис. 2 – Підбір персоналу через кадрові агентства

\*Складено на підставі [1]

Процес погодження заявки на підбір персоналу зображено на рис. 3. На тривалість підбору працівників, насамперед, впливає необхідність урахування якомога детальнішого опису навичок, умінь та знань того чи іншого кандидата.



Рис. 3 – Погодження заяви на підбір персоналу

Документування даного процесу займає значний час. Тому для його оптимізації доцільно розробити спеціальну комп'ютерну програму. Це дасть змогу результативніше та ефективніше використовувати робочий час працівників.

**Висновки.** Використання методології IDEF у підборі персоналу дозволяє підприємству створювати оновлену систему менеджменту. Дана методологія сприяє вирішенню таких питань як: правильне оформлення і чітке ведення документації; виявлення тих зон, які не були відображені або ж недосконало описані в документації; ефективний розподіл обов'язків і відповідальності між конкретними виконавцями роботи; підвищення загальної результативності роботи; економія ресурсів та часу, які раніше витрачалися недоцільно. Успішна реалізація процесу підбору персоналу за допомогою методології IDEF можлива при урахуванні таких принципів: працівники є ключовим фактором успіху підприємства; кадрова політика формується на стратегічних цілях; здійснення постійного стимулювання працівників через робочі цілі підприємства; кожен працівник зацікавлений у високих соціальних стандартах.

#### Список використаних джерел:

1. Иванов Д. Ю. Преобразование процессов: использование методологии IDEF для реинжиниринга системы менеджмента / Д. Ю. Иванов // Методы менеджмента качества. – 2008. - №10. – С. 24-28.
2. Волобуев М. І. / Методи пошуку персоналу / М.І. Волобуев // Менеджер по персоналу. – 2008. - №4. – С. 40.
3. Терентьева Т. А. Подбор персонала: практические инструменты и приемы. – М.: Эксмо, 2010. – 398 с.
4. Дятлов В. А. Управління персоналом / В. А. Дятлов, А. Я. Кібанов, В. Т. Пихало – М.: ПРІОР, 2004. – 365 с.

*Рецензент д.е.н., професор Хоменко М.М.*

УДК 331.101.3

Чернушкіна О.О., к.е.н., доцент

Хмельницький національний університет

## **МОТИВАЦІЯ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА**

В статті обґрунтовано необхідність системного підходу до підвищення продуктивності виробництва. Проаналізовано динаміку продуктивності економічних систем. Доведено обов'язковість врахування мотиваційних засад у підвищенні продуктивності виробництва.

**Ключові слова:** продуктивність виробництва, підвищення продуктивності виробництва, мотивація персоналу.

Chernushkina O.

## **MOTIVATION AS A FACTOR OF INCREASING PRODUCTIVITY**

The article describes the need for a systematic approach to improving productivity. The analysis of the productivity of economic systems implemented. Consideration motivational principles in increasing productivity is required.

**Keywords:** productivity, increase productivity, motivation of staff.

Чернушкіна О.А.

## **МОТИВАЦИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА**

В статье обоснована необходимость системного подхода к повышению производительности производства. Проанализирована динамика производительности экономических систем. Доказано обязательность учета мотивационных основ в повышении производительности производства.

**Ключевые слова:** производительность производства, повышение производительности производства, мотивация персонала.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Сьогодні саме людський ресурс розглядається як найважливіший внутрішній ресурс підвищення продуктивності виробництва, тому ефективне управління персоналом має ключове значення для успішності і результативності роботи підприємства. Управління людськими ресурсами передбачає формування „правильної” поведінкової моделі працівників, досягнення відповідності кваліфікації та професійного рівня персоналу встановленим підприємством вимогам, ініціацію активності та прагнення до самореалізації у процесі трудової діяльності.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Дослідженню результативності виробництва присвячено роботи класиків школи політичної економії: Ф.Енгельса, К.Маркса, Д.Рікардо, А.Сміта. У своїх працях Н.Дарченко, С.Ейлон, Г.Емерсон, В.Єременко, Й.Прокопенко, Д.Сінк розглядали питання управління продуктивністю виробництва та пошуку шляхів її підвищення.

Предметом дослідження С.Бандура, Д.Богині, О.Грішнєвої, В.Данюка, Г.Дмитренка, С.Занюка, А.Колота, Т.Костишиної, Г.Кулікова, Н.Мартиненка, В.Онiкiєнка, І.Петрової, М.Семикіної, В.Шинкаренка є формування дієвих механізмів

мотивації персоналу як основи досягнення ефективності управління та загальних цілей підприємства.

Однак, теоретичні засади, вимірювання та підвищення продуктивності виробництва на мотиваційних засадах залишаються поза увагою дослідників.

**Цілі статті.** Метою статті є обґрунтування необхідності побудови механізму підвищення продуктивності виробництва на мотиваційних засадах.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Аналіз наукових дискусій теорій ефективності та оптимальності довів необхідність розбудови концепції продуктивності, яка має бути своєрідним синтезом досліджень оптимального використання ресурсів в умовах їх дефіциту та вітчизняних напрацювань у теорії ефективності. Критерієм продуктивності необхідно вважати зростання рівня задоволення потреб, підвищення добробуту та розвиток членів суспільства.

Підвищення продуктивності виробництва сприяє зростанню доходів працівників, узгодженню поточної виробничої діяльності із стратегічними пріоритетами, реалізації критеріїв продуктивного господарювання, забезпеченню конкурентних позицій підприємства.

В економічній літературі з питань підвищення результативності діяльності підприємства більшість дослідників аналізують можливості підвищення ефективності виробництва за основними напрямками на основі використання чинників, які забезпечують підвищення продуктивності живої праці, матеріало-, фондо- та капіталовіддачі. А.Шегда, наприклад, основні чинники підвищення ефективності діяльності підприємства систематизує за ресурсним, організаційним та технологічним напрямками [1, с. 299–301]. Поділ на внутрішні та зовнішні чинники підвищення продуктивності виробництва пропонують Й.Прокопенко [8, с. 20–35] та В.Єременко [2, с. 24–38], які серед зовнішніх чинників виділяють структурні зміни, природні ресурси, урядові структури та інфраструктури, а серед внутрішніх – тверді та м'які чинники.

Знання чинників підвищення продуктивності виробництва, вміння визначати їх вплив на показники продуктивності дозволяють впливати на рівень показників. Системний підхід до реалізації програми підвищення продуктивності виробництва вимагає розроблення механізму як цілісної та самодостатньої системи із взаємозв'язками між її елементами, який визначає оптимальне функціонування господарюючого суб'єкта та підтримує рівновагу під час здійснення змін.

Призначення механізму підвищення продуктивності виробництва полягає у досягненні вищого рівня показників діяльності підприємства, підвищенні кваліфікації та практичного досвіду працівників управління, плануванні і вирішенні проблем організації виробництва, створенні ефективної інформаційної системи, покращенні соціально-психологічного клімату. Встановлення пріоритету цілей підприємства та планування заходів визначають завдання економічної системи, показники діяльності, а також співвідношення спонукальних та стримуючих сил. План підвищення продуктивності має бути складовою стратегічного планування підприємства. Загальні цілі та завдання потрібно доповнювати детальними планами підвищення продуктивності – за напрямками діяльності зі швидкими потенційними результатами.

Промисловий комплекс є основою виробничої сфери і від його потенціалу залежить ефективність національної економіки. Структуризація промислового комплексу України показує, що він у цілому не відповідає сучасному рівню індустріального виробництва. Переважає частка таких видів економічної діяльності, які не сприяють підвищенню продуктивності суспільного виробництва (табл. 1) [10].



Таблиця 1

Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) в Україні  
за видами економічної діяльності, %

| Показники                                                                                | 2010 р. | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. | 2014 р. | 2015 р. |
|------------------------------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Уся промисловість у тому числі                                                           | 100,0   | 100,0   | 100,0   | 100,0   | 100,0   | 100,0   |
| – добувна промисловість і розроблення кар'єрів                                           | 10,0    | 11,0    | 10,5    | 11,4    | 10,7    | 12,1    |
| – виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів                             | 18,1    | 16,7    | 18,2    | 19,3    | 20,8    | 22,8    |
| – виробництво хімічних речовин і хімічної продукції                                      | 3,3     | 4,3     | 4,3     | 3,8     | 3,5     | 4,1     |
| – виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення                                       | 7,0     | 5,8     | 4,5     | 3,6     | 3,4     | 3,4     |
| – текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів | 0,8     | 0,7     | 0,7     | 0,7     | 0,8     | 1,0     |
| – металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів                        | 18,8    | 18,2    | 16,0    | 15,4    | 16,9    | 17,8    |
| – машинобудування                                                                        | 9,3     | 10,0    | 10,2    | 8,7     | 7,2     | 6,9     |
| – постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря                       | 20,8    | 22,1    | 24,5    | 25,3    | 24,6    | 19,1    |

Галузі машинобудування і металообробки, які характеризують прогресивну структуру технологічного способу виробництва, за період 2010-2015 рр. мають стійку негативну тенденцію до зниження питомої ваги в економіці України.

Для оцінювання продуктивності економічних систем за критеріями ефективності і доходності вихідною базою є первинні показники, джерелами інформації яких є фінансова та статистична звітність підприємств. На основі первинних показників обчислюються вторинні (розрахункові) показники оцінювання ефективності і доходності економічних систем.

Вторинні (розрахункові) показники оцінювання продуктивності сучасного промислового підприємства ДП «Новатор» за критерієм ефективності та традиційні показники оцінювання ефективності діяльності підприємства наведені у табл. 2.

Таблиця 2

Вторинні показники оцінювання продуктивності ДП «Новатор»  
за критерієм ефективності та традиційні показники оцінювання ефективності діяльності підприємства

| Показник                                                             | Рік    |        |        |        |        | Темп зростання, % |
|----------------------------------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|-------------------|
|                                                                      | 2011   | 2012   | 2013   | 2014   | 2015   | 2015/2011 рр.     |
| Показники ефективності використання основних засобів                 |        |        |        |        |        |                   |
| Продуктивність основних засобів, грн.                                | 51,08  | 51,89  | 39,00  | 50,45  | 87,24  | 170,81            |
| Частка витрат у загальних витратах виробництва, %                    | 2,27   | 2,10   | 2,76   | 2,10   | 1,20   | 52,92             |
| Прибутковість основних засобів, %                                    | 314,51 | 38,76  | 131,16 | 303,43 | 688,18 | 218,81            |
| Показники ефективності використання матеріальних ресурсів            |        |        |        |        |        |                   |
| Продуктивність матеріальних ресурсів, грн.                           | 2,27   | 2,13   | 2,29   | 2,22   | 1,97   | 86,90             |
| Частка витрат у загальних витратах виробництва, %                    | 51,07  | 51,32  | 46,99  | 47,68  | 53,13  | 104,03            |
| Прибутковість матеріальних ресурсів, %                               | 13,98  | 1,59   | 7,71   | 13,34  | 15,57  | 111,32            |
| Показники ефективності використання людських ресурсів                |        |        |        |        |        |                   |
| Продуктивність людських ресурсів, грн.                               | 2,49   | 2,34   | 2,14   | 2,11   | 2,30   | 92,35             |
| Частка витрат у загальних витратах виробництва, %                    | 46,66  | 46,58  | 50,25  | 50,22  | 45,67  | 97,88             |
| Прибутковість людських ресурсів, %                                   | 15,31  | 1,75   | 7,21   | 12,67  | 18,11  | 118,31            |
| Традиційні показники оцінювання ефективності діяльності підприємства |        |        |        |        |        |                   |
| Продуктивність праці працівника, тис. грн.                           | 134,48 | 149,81 | 144,63 | 178,60 | 298,07 | 221,64            |
| Витратомісткість продукції, грн.                                     | 0,77   | 0,82   | 0,81   | 0,84   | 0,83   | 107,38            |
| Рентабельність витрат за чистим прибутком, %                         | 7,99   | 0,91   | 4,13   | 7,20   | 9,53   | 119,30            |
| Фондовіддача основних фондів, грн.                                   | 2,61   | 4,71   | 4,48   | 5,97   | 12,65  | 483,80            |

За результатами розрахунку показників продуктивності ДП «Новатор» за критерієм ефективності найвищою є продуктивність основних засобів, яка єдина серед інших показників продуктивності за період 2011-2015 рр. має нестійку тенденцію до зростання. Показники продуктивності матеріальних і людських ресурсів упродовж досліджуваного періоду характеризуються стійкою тенденцією до зниження. Негативним в діяльності підприємства за досліджуваний період є найбільше зниження продуктивності людських ресурсів порівняно із іншими показниками.

Використовуючи традиційні показники оцінювання ефективності діяльності підприємства такі, як продуктивність праці, витратомісткість продукції, рентабельність витрат та показник фондівдачі, характеристика господарської діяльності ДП «Новатор» виглядає у досить позитивному ракурсі: основний показник ефективності використання персоналу на підприємстві – продуктивність праці працівника – за період 2011-2015 рр. збільшився майже у 2,5 рази.

Розрахунки показали, що традиційні показники оцінювання ефективності діяльності підприємств не завжди відображають дійсні тенденції господарювання. А тому лише засади теорії продуктивності є визначальними для достовірного оцінювання якості продукування і визначення тенденцій соціально-економічного розвитку задля пошуку резервів підвищення продуктивності економічної системи.

Вирішальним у підвищенні продуктивності виробництва є визнання головної ролі працівників, що повинно проявлятися через системи мотивації працівників до досягнення високої продуктивності і механізми розподілу прибутку, отриманого внаслідок підвищення продуктивності. Доцільне активне залучення працівників до програм підвищення продуктивності, створення умов для професійного розвитку персоналу, придбання нового практичного досвіду та забезпечення можливості його використання, забезпечення високоякісного менеджменту та винагороди за участь в управлінні продуктивністю.

У сучасній літературі поняття „мотивація” трактується по-різному, і єдиної думки у визначенні його сутності не досягнуто. Майже сходяться у тлумаченні означеної категорії В.Немцов, Р.Пушкар, М.Мескон, М.Альберт, Ф.Хедоурі, які характеризують мотивацію як процес спонукання себе та інших до діяльності для досягнення особистих цілей або цілей організації [6, с. 360; 7, с. 188; 9, с. 214]. У вигляді цілісної системи спонукальних мотивів соціального, економічного та психологічного характеру, задач і механізмів їх реалізації тлумачать категорію „мотивація” А.Колот і С.Занюк [3, с. 7; 4, с. 16]. Як вибір з багатьох компонентів отриманої людиною зовнішньої (зовнішнє середовище) та внутрішньої (потреби особистості) інформації, з яких важливі для суб'єкта за даних обставин фактори утворюють мотиваційне ядро, домінують психічних утворень, що регулюють трудову поведінку та трудову діяльність визначає процес мотивації Г.Куліков [5, с. 30].

У мотивації як чинника підвищення продуктивності виробництва пріоритетного значення набувають система винагород і психологічний аспект стимулювання праці, адже у працівників підприємства необхідно формувати відповідальність за кінцевий результат виробництва, мотивувати розвиток творчості та ініціативи.

Мотиваційний аспект підвищення продуктивності виробництва повинен враховувати особистісну систему індивідуальних потреб, цінностей, інтересів, задоволення яких повинно відбуватися у процесі трудової діяльності. Формування трудової поведінки відбувається в межах певної моделі мотивації, яка інтегрує в собі та віддзеркалює прояв суперечливості внутрішніх спонукань і зовнішніх чинників.

Ефективність мотивації трудової діяльності повинна характеризувати результативність процесу спонукання до праці з врахуванням ступеня досягнення особистих цілей працівників і тих цілей, які намагається досягти керівництво підприємства. Критерієм ефективності мотивації працівників слід вважати підвищення продуктивності економічної системи внаслідок реалізації особистих економічних цілей і соціальних потреб.

Формування ринкових відносин найперше висуває проблему створення нових мотиваційних механізмів зацікавлення працівників в успішному функціонуванні підприємства, підвищенні продуктивності його господарювання. Під час вивчення та аналізу наукових робіт провідних вітчизняних і зарубіжних економістів установлено, що залишається актуальним дослідження змісту матеріального стимулювання, основних принципів та груп факторів, що визначають трудовий внесок працівника. У практиці управління необхідно враховувати інтереси різних груп і категорій працівників, дію певних стимулів, які забезпечують їх цілеспрямований вплив на ефективність трудової поведінки.

Формування ефективної системи мотивації персоналу пов'язане із застосуванням найкращих форм, способів і режимів стимулювання працівників з точки зору підвищення продуктивності виробництва і має передбачати створення умов для реалізації професійних здібностей працівника і його розвитку. Вибір методів мотиваційного впливу має ситуаційний характер, залежить від особистості працівника і можливостей підприємства.

**Висновки.** Дослідження проблем мотивації персоналу до трудової діяльності має як теоретичне, так і практичне значення. Від розуміння працівником свого трудового внеску у загальну продуктивність виробництва, від сформованості системи мотивів, якими він керується, залежить ставлення до виконання обов'язків. Тому вивчення, розуміння внутрішніх механізмів мотивації дає змогу розробити ефективну політику в галузі трудових відносин, створити сприятливі умови праці для тих, хто налаштований на високу продуктивність. Мотивація персоналу є одним з найважливіших факторів, здатних суттєво підвищити трудову активність працівників та сприяти досягненню особистих цілей і цілей підприємства у підвищенні продуктивності виробництва.

#### **Список використаних джерел:**

1. Економіка підприємства : навч. посіб. / А.В.Шегда, Т.М.Литвиненко, М.П.Нахаба та ін.; за ред. А.В.Шегди. – К. : Знання-Прес, 2001. – 335 с.
2. Єременко В.О. Підвищення продуктивності: теорія, досвід, шлях України / В.О.Єременко. – Краматорськ : Видавництво Центру продуктивності Міністерства праці та соціальної політики України, 2000. – 398 с.
3. Занюк С.С. Психологія мотивації : навч. посібник / С.С.Занюк. – К. : Либідь, 2002. – 304 с.
4. Колот А.М. Мотивація персоналу : підручник / А.М.Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 337 с.
5. Куликов Г.Т. Мотивація труда наемных работников : монографія / Г.Т.Куликов ; отв. ред. Д.П. Богиня. – К. : Институт экономики НАН Украины, 2002. – 339 с.
6. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х.Мескон, М. Альберт, Ф.Хедоури. – М. : „Дело”, 1993 – 702 с.
7. Немцов В.Д. Менеджмент організацій : навч. посібник / В.Д.Немцов, Л.Є.Довгань, Г.Ф.Сініук. – К. : ТОВ „УВПК”ЕксОб”, 2002. – 392 с.
8. Прокопенко И.И. Управление производительностью: Практик. Руководство / И.И.Прокопенко ; пер. с англ. – К. : Техника, 1990. – 319 с.
9. Пушкар Р.М. Менеджмент: теорія та практика : підручник / Р.М.Пушкар, Н.П.Тарнавська. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Тернопіль : Карт-бланш, 2003. – 490 с.
10. Статистичний щорічник України за 2014 рік / за ред. І. М. Жук. Державна служба статистики України. – К., 2015. – 586 с.

*Рецензент д.е.н., професор Ведерніков М.Д.*

УДК 35.081

Шкодін О.С., к.е.н., доцент

Докторук Є.В., к.е.н., доцент

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

### **КЕРІВНИК – ЛІДЕР : ДЖЕРЕЛО КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ У БІЗНЕСІ**

У публікації підлягають розгляду питання щодо формування ефективного керівництва на засадах лідерства у діяльності бізнес-структур. Виокремлено основні вимоги до сучасного керівника-лідера. Узагальнено портрет ідеального керівника.

**Ключові слова:** керівник, лідер, керівник-лідер, лідерство, керівництво, бізнес, бізнес-структура, конкурентні переваги.

Shkodina O., Doktoruk E.

## **HEAD – LEADER : THE SOURCE OF COMPETITIVE ADVANTAGES IN BUSINESS**

The questions of the formation of effective management on the basis of leadership in business structures are considered in a publication. The basic requirements for modern head leader are identified. The portrait of the ideal manager is generalized.

**Keywords:** manager, leader, head leader, leadership, management, business, business structure, competitive advantages.

Шкодина О.С., Докторук Е.В.

## **РУКОВОДИТЕЛЬ – ЛИДЕР : ИСТОЧНИК КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ В БИЗНЕСЕ**

В публикации рассматриваются вопросы относительно формирования эффективного управления на основах лидерства в деятельности бизнес-структур. Выделены основные требования к современному руководителю-лидеру. Обобщён портрет идеального руководителя.

**Ключевые слова:** руководитель, лидер, руководитель-лидер, управление, бизнес, бизнес-структура, конкурентные преимущества.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Ефективність діяльності бізнес-структур у сучасних умовах формування бізнесу в більшій мірі залежить саме від керівника, рівня його компетентності та здатності сформувати комплементарну команду. Не зважаючи на відмінності між різними суб'єктами господарювання, існує ряд загальних принципів, спрямованих на удосконалення систем управління їх діяльністю, шляхом впровадження основних засад лідерства. На сьогоднішній день, в умовах жорсткої конкуренції ринкового середовища, питання щодо формування портрету ефективного ідеального керівника є досить актуальним. Одним із базових питань сучасного менеджменту постає проблема підготовки ініціативного та креативного керівника-лідера. Визначення основних принципів ефективного управління у мінливих умовах зовнішнього бізнес-середовища та виявлення рис ефективного керівника-лідера набувають особливої актуальності. Наразі ринок потребує керівників нового типу, система мислення яких базується на сучасних світоглядних бізнес-концепціях, що здатні оперативно приймати управлінські рішення, креативно підходити до вирішення поставлених задач та нести повну відповідальність за їх виконання.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Проблеми формування системи ефективного управління бізнес-структурами, впровадження та розвитку лідерства у їх діяльності, виявлення основних лідерських рис керівників та базових засад комплементарної команди розглядалися як вітчизняними так і зарубіжними фахівцями: Адізесом І., Бекінгемом М., Беннісом У., Євтиховим О.В., Пінтосевичем І., Нестулею С.І., Кричевським Р., Шеклтоном В., тощо.

Не зважаючи на достатню увагу науковців питанням лідерства та ефективного управління, залишається недостатньо висвітленим обґрунтування формування керівника-лідера як базової складової успішної діяльності бізнес-структур та розвитку їх конкурентних переваг.

**Цілі статті.** Метою дослідження є обґрунтування процесу формування керівника-лідера як базової складової успішної діяльності бізнес-структур у сучасних умовах їх функціонування.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Згідно Стратегії державної кадрової політики на 2012–2020 роки [1] підхід до управління людськими ресурсами має бути модернізований у відповідності до принципів та стандартів Європейського Союзу. Базовий аспект цієї модернізації стосується розвитку лідерів – керівників усіх рівнів, й особливо – вищої керівної ланки, які повинні бути спроможними та відповідальними за впровадження ефективних змін у процесі здійснення реформ на рівні держави, бізнес-структур тощо. Вважаємо, що саме якість лідерства є фундаментом для розвитку їх конкурентних переваг.

Актуальність питань лідерства та розвитку лідерського потенціалу на сьогодні є очевидною, особливо для тих, хто розуміє, що успіх організації в першу чергу залежатиме від постаті самого керівника. Тобто лідерство має стати ключовою компетенцією керівника в процесі формування та удосконалення системи управління суб'єктом господарювання.

В мінливих умовах розвитку бізнес-середовища ХХІ століття лідерство визначається як основне джерело розвитку конкурентних переваг його бізнес-структур. Наразі, лідерство є сучасною концепцією ефективного управління діяльністю організацій.

Лідер (від англ. leader – ведучий, керівник) – це людина, яка завдяки своїм особистісним рисам має переважний вплив на колектив.

Однак, ми маємо чітко зрозуміти, що поняття «керівник» та «лідер» не є тотожними. Основна відмінність полягає у тому, що керівник у своїй організації не завжди є лідером. Ключові аспекти керівництва та лідерства полягають у тому, що керівництво пов'язано з ефективним управлінням та організацією діяльності, а лідерство – з ефективним впливом на колектив задля досягнення організаційних та індивідуальних цілей. Лідери надихають і мобілізують до дії інших. Це можуть зробити тільки зацікавлені й самовіддані люди – провідники й послідовники [9]. Лідер – це не просто формальний керівник, його владу не можливо делегувати, він має владу авторитету.

З огляду на це, виділяють формальне і неформальне лідерство. У першому випадку вплив на підлеглих виявляється з позицій займаної посади. Процес впливу на людей через особисті здібності, вміння, компетенції пов'язаний з неформальним лідерством.

Практика ведення бізнесу доводить, що ідеальним для лідерства є поєднання двох основ влади: особистісної та організаційної.

Можливість і готовність індивіда до ефективного лідерської поведінки проявляється у лідерському потенціалі управління.

Враховуючи той факт, що в процесі лідерства беруть участь як мінімум дві сторони: «лідер» і «послідовники», то у визначенні лідерського потенціалу керівника потрібно відобразити такі складові як:

1. Лідерські якості (компетенції) лідера (забезпечують ефективність лідерства).
2. Особливості сприйняття лідера послідовниками (забезпечують прийняття послідовниками керівника в якості лідера).
3. Умови здійснення лідерства (визначають можливості прояву лідерства).

Враховуючи це, лідерський потенціал керівника включає в себе сукупність його лідерських якостей, умов прояву лідерства, а також особливості його сприйняття групою людей, які визначають можливості керівника зайняти лідерське становище і успішно використовувати лідерський ресурс в практиці управління.

Незважаючи на те що інтерес дослідників до лідерського потенціалу в даний час досить високий, немає універсальної прикладної концептуальної моделі, що описувала б структуру і компоненти лідерського потенціалу організаційного лідера.



Тобто виділяють наступні базові взаємопов'язані компоненти структури лідерського потенціалу [6]:

- Лідер і послідовники. Лідерство як соціально-когнітивний феномен може існувати тоді, коли є не тільки лідер, а й його послідовники, тобто люди, прихильні його цілям і вирішуваним завданням;
- Когнітивні компоненти лідера і послідовників. Лідер і послідовники так чи інакше сприймають себе і ідентифікують один одного;
- Компетентнісно-поведінкові компоненти лідера і послідовників. Лідер і послідовники певним чином взаємодіють один з одним;
- Ситуації (умови) здійснення лідерської взаємодії. Взаємодія лідера і послідовників здійснюється в певних умовах, які можуть сприяти або перешкоджати прояву організаційного лідерства.

Спираючись на базові концепції та школи менеджменту (Ф. Тейлора, А. Файоля, Е. Мейо) і проводячи аналогію з ними, прихильників різних методологічних підходів до розуміння кількості лідерів у малій групі можна умовно іменувати тейлористами («Лідер повинен бути один»), файолістами («Лідерів може і має бути кілька») і мейоїстами («Лідером може і повинен бути кожен»). Однак, у будь-якому разі є перелік основних рис лідера-керівника. У таблиці 1 представимо узагальнений перелік основних лідерських рис та їх зміст.

Таблиця 1

Основні лідерські риси та їх зміст

| Основні риси                                      | Зміст лідерських рис                                                                      |
|---------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                                 | 2                                                                                         |
| Соціальна мотивація до придбання влади            | Потреба у владі, яка реалізується на благо оточуючих                                      |
| Орієнтація на успіх                               | Потреба в успіху, бажання переваги, відповідальність, інтерес до нового                   |
| Впевненість у собі                                | Психологічна готовність зайняти керівну посаду та віра в свої сили і здібності            |
| Наполегливість і цілеспрямованість                | Здатність долати перешкоди, сила волі                                                     |
| Енергійність і стресостійкість                    | Фізична життєздатність і емоційна пластичність                                            |
| Емоційна зрілість                                 | Здатність швидко адаптуватися, відсутність психічних розладів                             |
| Високі моральні якості                            | Дотримання певних моральних норм, чесність, обов'язковість, справедливість                |
| Когнітивні здібності, інтелект і соціальний розум | Уміння збирати, аналізувати та інтерпретувати інформацію; розуміння соціальної обстановки |
| Професійні знання                                 | Знання про компанію і галузь, розуміння специфіки ключових проектів і окремих завдань     |
| Гнучкість                                         | Здатність адекватно реагувати на зміни зовнішніх умов і внутрішньофірмові проблеми        |

Враховуючи те, що сучасна бізнес-структура перебуває в постійному русі, змінюється, адаптується до мінливих умов навколишнього середовища, навчається і перебудовує себе саму в залежності від потреб ринку і здатна сама активно впливати на ринок, то проблема виконання лідерських функцій керівником потребує від нього постійного розвитку та самовдосконалення.

Англійськими ученими А. Лоутоном та Е. Роуз за висновками семінару керівників, що проводився у Лондоні в 1987 році, запропоновано розглядати наступні десять якостей, що підвищують ефективність керівників-лідерів [2, с. 49]:

- далекоглядність – вміння бачити перспективні цілі;

- вміння визначати пріоритети – розрізняти, що необхідно, а що просто важливо;
- вміння мотивувати послідовників;
- володіння мистецтвом міжособистісних відносин;
- здатність розуміти потреби оточуючих;
- спокійність та непохитність перед опонентом;
- харизма – те, що важко пояснити, але те, що полонить людей;
- здатність йти на ризик, а також делегувати повноваження;
- гнучкість – здатність реагувати на нові ідеї та досвід;
- рішучість та стійкість, коли цього вимагають обставини.

Не менш важливим є питання виявлення критеріїв оцінювання лідерства. Так, наприклад, український психолог В. О. Татенко [7] виділяє такі критерії оцінки лідерства:

1. Прагнення вести за собою. «Бути лідером – значить вказувати шлях іншим – найліпший, найкоротший, найбезпечніший». Лідер, на думку вченого, не тільки направляє і веде своїх послідовників, але й прагне вести їх за собою, а послідовники не просто йдуть за лідером, а й хочуть йти за ним.

2. Мотивація першості. В. О. Татенко вважає: для того, щоб стати лідером не достатньо прагнути бути першим. Першість, за його словами, передбачає кращі, ніж в інших, життєві результати, що є наслідком зусиль людини, які демонструють її професіоналізм, компетентність, здібності, таланти та інші видатні якості.

3. Впливовість. На думку вченого, щоб стати лідером і вести людей за собою потрібно бути впливовою людиною. По-перше, це людина, яка наділена певною владою. По-друге, впливовість цієї людини не отримана ззовні (державою чи суспільством), а здобута самостійно.

4. Зануреність і захопаність у свою справу. В. О. Татенко вважає, що лідер вміє витримати межу між своїм покликанням і різними захопленнями. Для лідера, як підкреслює автор, «мотив діяльності відповідає самій діяльності».

5. Компетентність і креативність. Вчений вважає, що лідером стає людина, яка добре розуміється на своїй справі і використовує творчий підхід у вирішенні проблемних питань і ситуацій.

6. Психологічна надійність – здатність, за словами вченого, підтримувати необхідний рівень «Я хочу», «Я можу» і «Я повинен» в різних, особливо напружених ситуаціях життєдіяльності.

7. Адекватна самооцінка і саморегуляція. В. О. Татенко зазначає, що в лідерів здебільшого поєднуються високий рівень домагань, висока самооцінка з високою вимогливістю до себе і до всього, що стосується групових цінностей і цілей. Також автор висловлює цікаву думку, що справжній лідер вільний від заздрощів і вміє щиро радіти за успіхи інших.

8. Самовдосконалення. Справжній лідер хоче вчитися, набувати досвіду, вдосконалювати свої вміння і навички.

Таким чином, лідерські якості керівника як захисника інтересів членів колективу вимагають від нього, у першу чергу, вмілого поєднання у своїй роботі власних і колективних інтересів.

Яким же бачать ідеального керівника вітчизняні працівники? За даними опитування майже 2000 респондентів, проведеного Дослідницьким центром міжнародного кадрового порталу HeadHunter Україна [3] отримані результати представимо на рис. 1



Рис. 1. Результати опитування щодо ідеального керівника в уявленні українських працівників

Таким чином, для більшості «білих комірців» стать і сімейне становище начальника значення не мають. Однак, кожен третій хотів би працювати під керівництвом чоловіка середнього віку. Дещо менше половини вважають, що керівник повинен бути успішним не тільки в кар'єрі, але й в особистому житті. В ідеалі він повинен бути одруженим і мати двох дітей. А ось питання релігії та національності для багатьох відходить на другий план. Троє із чотирьох опитаних заявили, що для них не є важливою інформацією віросповідання шефа.

Щодо особистих якостей, якими має володіти ідеальний керівник, то окрім гарної освіти й бажання рухатись вперед, він має володіти гарними організаторськими здібностями, бути стресостійким та емоційно врівноваженим, з аналітичним та стратегічним мисленням й значним рівнем відповідальності за свої дії. Тобто, ідеальний керівник, це лідер, що вміє організувати комплементарну команду, нести відповідальність як за себе так і за колектив, із задатками стратега, що здатний чітко визначати пріоритети та прогнозувати майбутнє бізнес-структури.

Враховуючи мінливість сучасного бізнес-середовища, важливою умовою ефективної діяльності бізнес-структур є креативний підхід до вирішення проблемних питань організації, створення умов до генерування творчих ідей, розвиток «командного духу» в організації. Тому, не дивно, що майже 70 % респондентів найбільш сприятливим визнали демократичний стиль управління, згідно проведеного опитування.

Таким чином, ефективний керівник-лідер – це архітектор бізнес-структури та її вірний служитель, тобто він чітко розуміє, що в ній потрібно зробити і чим він може цьому посприяти.

Якщо конкурентну перевагу розглядати як наявність у системі якої-небудь ексклюзивної цінності, що дає їй переваги перед конкурентами, то саме постать харизматичного лідера з творчим підходом до вирішення питань та здатністю впливати на колектив і нести відповідальність за його дії, і є основним джерелом конкурентних переваг у діяльності бізнес-структури.

**Висновки.** Результати роботи авторів доводять значимість процесу формування керівника за засадах лідерства, що обумовлено не лише теоретичними напрацюваннями, а й практичними дослідженнями.

Розглядаючи лідерство з позицій менеджменту, необхідно сказати, що лідерство є запорукою успішної діяльності організації та джерелом її конкурентних переваг, що забезпечуються шляхом: креативного підходу до розвитку комплементарної команди; інтелектуального стимулювання мислення її колективу та мотивації, що надихає прикладом харизматичного керівника-лідера.

Лідерство пов'язано не лише з наявністю специфічних рис чи використанням відповідного стилю управління, а й здатністю розуміти мету бізнес-структури, вмінням розставляти пріоритети, акцентуванням увагу на результаті, творчому підході до вирішення завдань, спроможністю впливати на колектив та мотивувати його до досягнення цілей.

#### Список використаних джерел:

1. Стратегія державної кадрової політики на 2012-2020 роки / Указ Президента України від 1 лютого 2012 року № 45/2012 – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/45/2012>.
2. Евтихов О. В. Тренінг лідерства: Монографія. / О. В. Евтихов – СПб.: Речь, 2007. – 256 с.
3. Ідеальний начальник в уявленні українських працівників – Режим доступу: <https://hh.ua/article/15461>.
4. Нестуля О.О. Основи лідерства. Тренінг лідерських якостей та практичних навичок менеджера: Навч. посіб. / О.О. Нестуля, С.І. Нестуля, В.В. Карманенко. – К.: Знання, 2013. – 287 с.
5. Пинтосевич И. Действуй! 10 заповедей успеха / Ицхак Пинтосевич – М.: Эксмо, 2012, – 145 с.
6. Розвиток лідерського потенціалу особистості – Режим доступу: <http://studopedia.org/14-21731.html>.
7. Татенко В.О. ЛІДЕР XXI / LEADER XXI. Соціально-психологічні студії. / В.О. Татенко – К.: Корпорація, 2004. – 198 с.
8. Шеклтон В. Психологія лідерства в бізнесі / В. Шеклтон – СПб.: Питер, 2003. – 222 с.
9. Шифрин М.Б. Стратегический менеджмент / М.Б. Шифрин. – СПб.: Питер, 2006. – 240 с.

*Рецензент д.е.н., професор Комарницький І.М.*

УДК 658.3.07

Шевчук І.В., к.е.н.

Бодак В.І., к.т.н., доцент

Луцький національний технічний університет

### РОЛЬ БІЗНЕС ЕТИКИ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ

У статті розглянуто сутність, аспекти та значення бізнес етики в сфері управління персоналом. Визначено важливість формування бізнес культури для підприємств та організацій з метою підбору персоналу, у якого цінності, ставлення, норми поведінки є близькими до корпоративної бізнес культури та цінностей компанії.

**Ключові слова:** бізнес етика, управління персоналом, корпоративна культура, HR менеджер.

Shevchuk I., Bodak V.

### ROLE OF BUSINESS ETHICS IN HR MANAGEMENT

The article considers the essence, aspects and significance of business ethics in HR management. Defined importance of creating a business culture for companies and organizations for the purpose of recruitment personnel, whose values, attitudes, norms of behavior are close to corporate business culture and company values.

**Keywords:** business ethics, human resources, corporate culture, HR manager.

Шевчук И.В., Бодак В.И.

### РОЛЬ БИЗНЕС ЭТИКИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

В статье рассмотрены сущность, аспекты и значение бизнес этики в сфере управления персоналом. Определены важность формирования бизнес культуры для предприятий и организаций с

целью подбора персонала, у которого ценности, отношение, нормы поведения близки к корпоративной бизнес культуры и ценностей компании.

**Ключевые слова:** бизнес этика, управление персоналом, корпоративная культура, HR менеджер.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** В сучасних умовах розвитку економіки спостерігається посилення ролі людського чинника в діяльності підприємств. Тому особливого значення набувають питання удосконалення процесу управління персоналом та забезпечення стабільності трудового колективу. Важливу роль в успішному управлінні персоналом відіграють морально-етичні та соціально-психологічні аспекти тобто бізнес культура, що значним чином впливає на працездатність, злагожденість, позитивну психологічну атмосферу колективу організації, а, отже, на продуктивність праці та показники фінансово-господарської діяльності. Бізнес етика HR менеджера є складовою частиною професійної етики. Оскільки питання, які повинен вирішувати менеджер з персоналу в ході своєї професійної діяльності виходять далеко за межі питань, які вирішуються засобами універсальної етики [1, с. 74]. Бізнес етика вивчає такі аспекти розвитку професійної моралі, які у своїй суті являють собою конкретизацію універсальних моральних принципів і норм у сфері здійснення професійної діяльності.

Порушення етики є одним із найбільших недоліків в сучасних умовах управління персоналом і в цілому ведення бізнесу. Досвід зарубіжних країн підтверджує, що поліпшення функціонування апарату управління підприємством можливе лише за умови запровадження в практику норм і принципів бізнес етики. Порушення етики з боку керівництва по відношенню до працівників призводить до зниження якості та продуктивності праці, породжує неповагу до керівника, його вказівок і до організації в цілому, зростає плинність кадрів через масові звільнення за власним бажанням. Молодь є найбільш вразливою до неетичного поводження як з боку керівництва, так і з боку колективу. На жаль серед багатьох управлінців розповсюджена думка про те, що молодий працівник не заслуговує поважного до себе ставлення, оскільки є недосвідченим і не загартованим життям. Члени вже сформованого колективу не приймають молодого співробітника з різних причин, часто це звичайна зневага до молодшого колеги з точки зору психологічної переваги над ним [2, с. 240]. Тому розглядаючи механізм управління персоналом в сучасних умовах, необхідно починати із системи цінностей, а далі підбирати форми і методи управління персоналом та будувати кадрову політику (підбір, навчання, розвиток персоналу), враховуючи вплив зовнішніх і внутрішніх факторів.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Вивченню питань управління персоналом присвячена значна кількість праць вітчизняних та зарубіжних науковців, що свідчить про актуальність даного питання серед пріоритетних сфер управління персоналом. Проблемами вдосконалення кадрової політики займалися Богиня Д.П., Грішнова О.А., Колот А.М., Петюх В.М. Питання формування та використання персоналу досліджували Кібанов А.Я., Коваль Г.В., Крушельницька О.В., Хміль Ф.І. Управлінню конфліктними ситуаціями присвятили свої праці Бородкін Ф.М., Громова О.М., Донченко Є.А., Кузьмін О.Є., Мескон М.Х. та ін. Однак необхідно зауважити, що питання ролі бізнес етики в управлінні персоналом підприємства є недостатньо вивченим та дослідженим.

**Цілі статті.** Дослідити сутність, аспекти та вплив бізнес етики в сфері управління персоналом на підприємстві.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** У загальній формі етика бізнесу визначається як



ділова етика, в основі якої справедливість та ефективність. До елементів бізнес етики відносять: етика менеджменту; етика відносин із державою, діловими партнерами, споживачами, суспільством; моральні засади та соціальна відповідальність бізнесу; особиста етика й ділова культура підприємця; діловий етикет; етика ділового спілкування та інші. Зокрема, дотримання бізнес етики означає виконання підприємством обов'язків перед найманими працівниками, партнерами, суспільством та державою; виключення зловживань із підприємницької діяльності, серед яких порушення умов конкуренції, використання методів корупції, засобів незаконного бізнесу. Етика є однією з найдавніших дисциплін, об'єктом вивчення якої є мораль. Термін «етика» був запроваджений ще Арістотелем, який глибокодумно зауважив, що етика «допомагає пізнати, що слід робити і від чого слід утриматися». Зокрема, сучасна етика - наука, що дозволяє розглядати людські стосунки, а також оцінювати поведінку людей з погляду загальноприйнятих норм. Існує професійна етика, яка містить у собі систему норм морального поведіння людини, що належить до певної суспільної групи. Підприємець повинен не тільки знати етичні норми поведінки, але і дотримуватися їх.

Етика, що містить у собі норми поведінки підприємця та менеджера у системі управління персоналом досліджує професійна етика, зокрема бізнес етика. Управлінська чи підприємницька діяльність неможлива без численних контактів з людьми, вона не розрахована на роботу «поодиночці», тому культурне суспільство висуває до бізнесмена як особистості, що займається почасти і «суспільно-контактною» роботою, особливі вимоги до стилю його роботи, соціального вигляду, характеру спілкування з оточуючими.

Бізнес етика вивчає основи ведення переговорів із партнерами, етику ведення документації, використання етичних прийомів конкуренції, манеру спілкування між фірмами, зовнішній вигляд бізнесменів, послідовність і манеру ведення переговорів та інші аспекти. Необхідно зауважити, що бізнес етикет формується під впливом традицій і певних сформованих історичних умов конкретної країни. Тому тим управлінцям, що співпрацюють із закордонними партнерами, досить корисним є ознайомитися з національним діловим етикетом партнера ще до початку спільної діяльності.

Проблеми бізнес етики зазвичай розглядались крізь призму особистої етики бізнесмена та тих моральних засад на яких він будує свою справу. Влучно зауважила Рудакевич М.: «соціальний портрет українського підприємця суперечливий, складний і неоднозначний; цей новий соціальний клас сформувався з різних прошарків: підприємців, які раніше працювали в тіньових структурах, молодих людей, які ще не встигли набути професію, але вже опанували ази бізнесу» [3, с. 4].

Наукова група під керівництвом канадського професора етики Рейні Петерсона дослідила та визначила 7 основних проблем в сфері бізнес етики українських підприємців:

- відсутність звички та традицій прислуговувати, особливо у сфері послуг. Науковці вважають, процвітати будуть ті підприємці, які не просто ідеально обслужать, а й дадуть відчуття клієнтові, що роблять це із задоволенням. Знання етикету й відповідна поведінка є визначальними критеріями відмінного обслуговування;
- комплекс неповноцінності, покірність, боязнь ризикувати; психологія переможеного ще до початку роботи і разом із тим сподівання на миттєві результати;
- рабська агресивність, нетерпимість, підвищена конфліктність, небажання йти на компроміс;
- психологія рантьє: не ототожнює себе із фірмою, доки не досягне бодай середнього за споживчими стандартами рівня життя, прагнення до накопичування, а не до інвестування та розширення власного бізнесу;
- потяг до обмеження конкуренції;

➤ прагне урвати більше від пирога, який ще не спечений;  
➤ відсутність іміджу ділової людини, що виявляється у стилі мислення, манері одягатися, відповідно поводитися [4].

Тобто з розглянутих характеристик українських підприємців можливо стверджувати, що правила бізнес етикету не є достатньо поширеними у вітчизняному бізнес середовищі. Однак, на нашу думку цілком можливо стверджувати, що існуючі міжнародні компанії, чиї представництва знаходяться в Україні мають розроблену бізнес культуру, а персонал таких компаній володіє навичками бізнес етики. Зокрема для підприємств чия продукція виходить на міжнародний ринок, важливим питанням є забезпечення достатнього рівня бізнес етики для персоналу.

Відповідно до стратегії організації та її бізнес культури встановлюється зв'язок із ринком праці та джерелами, які забезпечують підприємство кадрами. При сильній позитивній бізнес культурі, керівництво формує не лише вимоги стосовно професійних навиків, вмінь та знань персоналу, а й стосовно загальнолюдських якостей та цінностей, які притаманні всім працівникам організації. Це зменшує ризик найму працівників, які переслідують цілі, відмінні від прийнятих в організації, та можуть внести дисонанс в загальний ритм і настрій роботи. При залученні персоналу необхідно відбирати тих працівників, у яких мотивація, цінності, ставлення, норми поведінки є близькими до корпоративної бізнес культури та цінностей компанії, зокрема, у яких соціальна відповідальність є цінністю. При анкетуванні, співбесіді, тестуванні тощо потрібно оцінити справжні життєві цінності кандидата і зіставити їх із цінностями компанії. Співпадіння цінностей кандидатів із цінностями компанії має навіть важливіше значення, ніж професійний досвід і навички роботи. Тому визначення бізнес етики організації є важливим аспектом в успішному веденні діяльності.

**Висновки.** Отже, можливо стверджувати, що роль бізнес етики в управлінні персоналом має важливе значення для успішної діяльності підприємства не лише на вітчизняному, але й іноземному ринку. Завдяки формуванню бізнес культури організації формується її позитивний імідж на ринку.

#### **Список використаних джерел:**

1. . Свиткин М. З., Від менеджменту якості до якості менеджменту та бізнесу: міф і реальність / М. З. Свиткин / Стандарти і якість .- 2004 .- № 1 .- с. 74-79.
2. Захарчин Г. М. Сучасний механізм управління персоналом у транснаціональних корпораціях / Г. М. Захарчин // Вісник Львівського державного інституту новітніх технологій та управління ім. В. Чорновола «Актуальні проблеми ринкової економіки». – Львів. – 2008. – №3. – С.239–250.
3. Рудакевич М. Етика бізнесу в умовах трансформації української економіки / М. Рудакевич // Наукові виклади. – 2008. - №1. – С.1-6.
3. Гугнін В. Етика ділової людини. – Київ, 1994.

*Рецензент д.е.н. Шубалий О.М.*

УДК 351.83

Шубалий О.М., д.е.н., доцент

Назарук О.В.

Луцький національний технічний університет

## **СОЦІАЛЬНИЙ ДІАЛОГ ЯК МЕХАНІЗМ АКТИВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН**

У статті визначено поняття «соціальний діалог» як активного механізму регулювання соціально-трудових відносин, наведено узагальнюючі характеристики цього поняття, визначено основні функції та обґрунтовано інтереси сторін соціального діалогу.

**Ключові слова:** соціальний діалог, соціально-трудові відносини, працівники, роботодавці, держава.

Шубалый А.М., Назарук О. В.

## СОЦИАЛЬНЫЙ ДИАЛОГ КАК МЕХАНИЗМ АКТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

В статье определено понятие «социальный диалог» как активного механизма регулирования социально-трудовых отношений, приведены обобщающие характеристики этого понятия, определены основные функции и обоснованно интересы сторон социального диалога.

**Ключевые слова:** социальный диалог, социально-трудовые отношения, работники, работодатели, государство.

Shubalyi A., Nazaruk O.

## SOCIAL DIALOGUE AS ACTIVE CONTROL MECHANISM INDUSTRIAL RELATIONS

The article defines the concept of "social dialogue" as an active mechanism of regulation of social and labor relations are generalized characteristics of this concept, the basic features and reasonable interests of the social dialogue.

**Keywords:** social dialogue, social and labor relations, workers, employers, state.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями.** На сьогодні в економіці України відбуваються кардинальні зміни і не завжди вони на початковому етапі сприймаються позитивно усіма членами суспільства. Це є причиною соціальних протиріч, соціальної напруженості в суспільстві, збільшення рівня конфліктів та недовіри населення до влади. Цим самим загострюються протиріччя у всіх сферах суспільного життя. Таким чином відбувається процес формування нової моделі соціальних відносин, яка повинна ґрунтуватися на узгодженні інтересів всіх сторін соціально-трудових відносин – роботодавців, працівників та держави заради налагодження та зменшення конфліктності. Разом із цим зростає необхідність удосконалення відповідних економічних механізмів їх врегулювання. Одним із таких механізмів є соціальний діалог.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Аналізу сутності, визначенню основних характеристик, принципів соціального діалогу присвячені роботи Н. Балабанової, В. Головка, Л. Дідківської, Л. Жукова, В. Михеєва, Г. Семигіна, В. Скуратівського, Ф. Хміля та ін. [1 – 6]. Проте, не дивлячись на велику кількість праць та вчених, які займалися вивченням цієї проблеми, єдиного підходу до визначення цього поняття не існує.

**Цілі статті.** Метою дослідження є обґрунтування та узагальнення думок вчених щодо проблеми соціального діалогу в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** В історії свого становлення соціальний діалог спочатку виник як механізм вирішення конфліктів між працівниками та роботодавцями. З часом його діяльність дещо змінилась і він був визначний як механізм врахування інтересів усіх суб'єктів соціально-економічних відносин і досягнення соціального миру, завдяки актам Міжнародної організації праці. Головними здобутками соціального діалогу в процесі свого становлення є восьмигодинний робочий день, охорона материнства, політика ліквідації дитячої праці та ін.

Загалом же, поняття «соціальний діалог» виявляється у трьох аспектах:

- як система колективних трудових спорів;
- як механізм взаємодії працівників та роботодавців та їх представників;

- як правовий інститут трудового права.

Етимологія терміна «діалог» (від грецького «dialogos» – розмова, бесіда) у літературі розкривається як словесний обмін думками між двома і більше співбесідниками [8].

Термін «соціальний» у філософській науці визначається як такий, що походить від латинського «socialis» – спільний, громадський; це назва усього того, що пов'язане зі спільним життям людей, із різними формами їх спілкування.

Отже, виходячи з порівняння цих понять, соціальний діалог можна визначити як бесіду між двома і більше особами з питань, які стосуються суспільства [8].

Соціальний діалог є механізмом, який узгоджує на різних рівнях напрямки розвитку країни, регіону або окремих підприємств. Саме він допомагає приділити достатню увагу різноманітним інтересам соціальних груп не лише при прийнятті рішень, але й при розробці програм розвитку. Одним із найважливіших очікувань ефективного соціального діалогу є досягнення консенсусу в суспільстві, узгодження та досягнення соціальних цілей між сторонами діалогу, збільшення порозуміння та зменшення конфліктів.

Сутність соціального діалогу виявляється у встановленні і представленні узгодження інтересів між окремими його учасниками. Тобто, сама назва вказує на те, що соціальний діалог відбувається на взаємоузгодженій комунікації між партнерами. Обмін інформацією є основою цього процесу. Тобто, без комунікації та ведення переговорів соціальний діалог є неможливим. Мета соціального діалогу відрізняється залежно від його змісту та представлена у вигляді піраміди: в основі лежать питання, суттю яких є лише обмін інформацією, без бажання вирішувати проблеми. Інший спектр питань, вужчий за попередній, полягає у консультуванні один одного з метою зближення своїх позицій. Лише останній спектр питань – колективні переговори, який є найменшим, полягає у справжньому вирішенні проблем і досягненні домовленостей.

Основними елементами системи соціального діалогу є його учасники – сторони та суб'єкти. Сторони соціального діалогу – це носії первинного права у сфері праці та соціально-економічних відносин: працівник, роботодавець, держава. Суб'єктами соціального діалогу виступають носії первинного та делегованого права [9]. Однією з основних умов ефективного соціального діалогу є досягнення компромісу між інтересами його сторін.

Основні характеристики соціального діалогу зображено на рис. 1.

Спільні зусилля сторін соціального діалогу мають бути зорієнтовані на завчасному усуненні суперечностей у сфері праці шляхом перспективного формування державної соціальної та економічної політики, регулювання трудових, соціальних, економічних відносин. Відомо, що сторони соціального діалогу є сторонами колективних договорів і угод, а результати соціального діалогу, на будь-якому рівні, втілюються у актах соціального діалогу – колективних договорах і угодах та спрямовані на збалансування прав і обов'язків та гармонізацію інтересів суб'єктів трудових і соціально-економічних відносин [10]. Акти соціального діалогу надають можливості оперативного реагування на зміни соціально-економічної ситуації на конкретному підприємстві, території, галузі та країні у цілому, а відтак завчасно реагувати на зміни стану соціально-трудових відносин та запобігати виникненню колективних трудових спорів (конфліктів). Таким чином, соціальний діалог, в умовах децентралізованого регулювання відносин у сфері праці, є формою взаємодії суб'єктів трудових та соціально-економічних відносин спрямованої на урегулювання спірних питань за допомогою локальної нормотворчості, що становить зміст соціального діалогу [11].

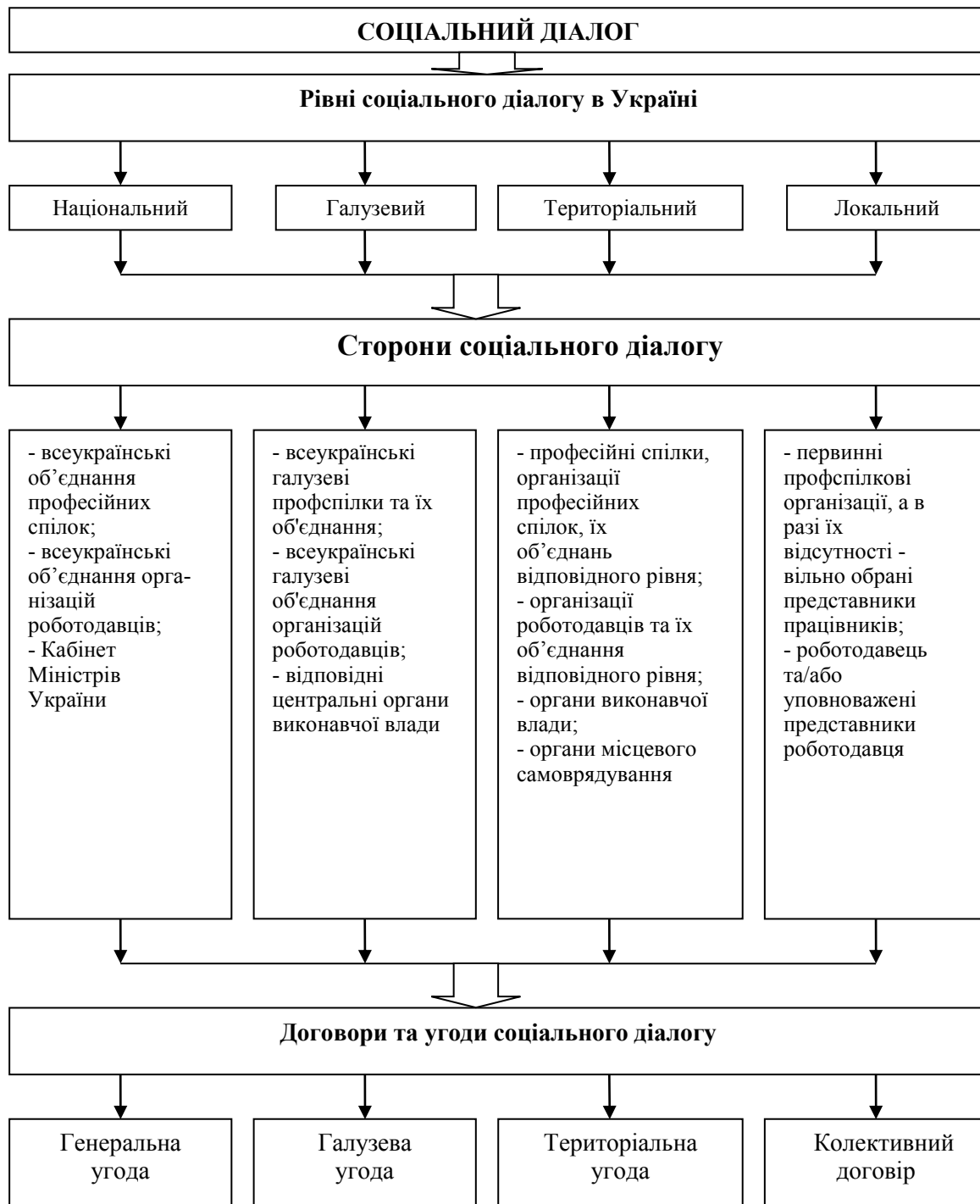


Рис. 1. Основні характеристики соціального діалогу (побудовано авторами)

Соціальний діалог здійснюється на таких принципах:

- законності;
- повноважності й рівноправності сторін та їх представників;
- конструктивності та взаємодії;
- добровільності і прийняття реальних зобов'язань;
- взаємної поваги та пошуку компромісних рішень;
- обов'язковості розгляду прийнятих рішень органами, організаціями, роботодавцями, яким вони адресовані.



Основною умовою функціонування соціального діалогу є спільна праця всіх сторін соціального діалогу абсолютно на всіх рівнях, саме завдяки такому спільному функціонуванню діяльність соціального діалогу буде найбільш ефективною.

Соціальний діалог не може існувати сам по собі, він розвивається та функціонує лише за наявності певних умов. Це не лише сприятливе політичне середовище, але й ринкова економіка, ефективні методи управління економікою, законодавча база, яка регулює питання соціального діалогу.

Завдяки соціальному діалогу відбувається збалансованість економічної та соціальної політики, ріст соціального та економічного захисту населення, підвищується рівень життя населення та розвитку країни.

Соціальний діалог за своєю сутністю та функціями повинен відповідати соціальній політиці країни. Функції соціального діалогу визначається, перш за все, інтересами усіх соціальних партнерів. Це прямі, основні функції, реалізація яких спрямована на захист загальнодержавних інтересів у сфері праці, інтересів вітчизняного бізнесу, інтересів найманих працівників і забезпечення, таким чином, соціального миру в суспільстві. Є і непрямі (супутні) функції соціального діалогу, які спрямовані на формування громадянського суспільства, розвиток економічної демократії, забезпечення соціальної стабільності й соціальної справедливості [7].

Соціальний діалог виконує ряд певних функцій. Громадська Н. А. [8] виділяє такі функції:

- інформаційна;
- регулююча;
- консолідуюча;
- прогностична;
- контролююча.

У свою чергу, Петроє О. М. [9] виділяє такі функції:

- пізнавальна;
- конативна;
- когнітивна;
- емотивна;
- креативна.

На нашу думку, найбільш глибоко функції соціального діалогу описує Н.А. Громадська.

Соціальний діалог є формою прояву узгодження на різних рівнях напрямів розвитку не лише країни, регіону, але й окремих підприємств. Функції соціального діалогу полягають у можливості об'єднання інтересів соціальних партнерів, завдяки чому вони можуть досягти взаєморозуміння, що, у свою чергу, призводить до вироблення певної програми покращення соціально-трудових відносин.

Завдяки соціальному діалогу реалізується взаємодія суб'єктів соціальної політики, що сприяє узгодженню їх соціально-економічних інтересів. Виходячи з того, що соціальний діалог передбачає взаємодію його сторін на всіх рівнях, у тому числі й на національному, його важлива позитивна сторона – це участь у формуванні політики суб'єктів, які можуть знайти консенсус та згоду [8].

Завдяки соціальному діалогу збалансовується економічна та соціальна політика. Збалансованість політики, соціальний захист й економічне зростання сприяє підвищенню рівня життя та розвитку країни. Важливо, щоб механізм соціального діалогу спрямовував свою діяльність на групи інтересів у вектор інноваційного, продуктивного, конструктивного розвитку соціально-трудої сфери та відносин у сфері праці.

В системі державного управління соціальний діалог являє собою систему цілей, завдань, функцій, принципів, форм, форматів і механізмів, які сприяють узгодженню

інтересів між працівниками, роботодавцями, державою та іншими соціальними групами, забезпечують прийняття та реалізацію легітимних рішень уряду і соціальних партнерів (працівників, роботодавців) щодо розв'язання завдань у сфері соціально-трудових та соціально-економічних відносин на міжнародному, національному, галузевому, регіональному, місцевому рівні і на рівні підприємства з метою забезпечення збалансованого соціального і економічного розвитку суспільства.

Соціальний діалог також сприяє прояву зацікавленості соціальною політикою нових верств населення. Соціальна політика стає публічною та прозорою і, тим самим, призводить до того, що населення бере участь у реалізації цієї політики [8].

Соціальний діалог є одним із ефективних інструментів узгодження інтересів його учасників, тобто, працівників, роботодавців та держави.

Соціальні інтереси сторін соціального діалогу ґрунтуються на суперечностях, коли власники бажають отримати максимально можливий прибуток в найкоротші строки шляхом економії на працівниках. У свою чергу, працівники бажають отримувати високу і конкурентоздатну заробітну плату, тобто, «продати» свої послуги за вищу ціну. Тому, на основі цього виникають певні суперечності, регулювання і вирішення яких повинне покладатись на компетенції держави [9].

Соціальні інтереси сторін соціального діалогу ґрунтуються на закономірностях, коли в процесі відносин між роботодавцями і працівниками зберігається одвічна суперечність: власники бажають одержати максимальний прибуток в найкоротші терміни шляхом здешевлення робочої сили, а працівники, намагаючись одержати максимально високу заробітну плату, прагнуть дорожче продати робочу силу задля добробуту своїх сімей [9].

Головним завданням соціального діалогу є:

- відстоювання соціальної справедливості;
- посилення демократії шляхом надання сторонам соціального діалогу можливості брати участь у виробленні політики та процесах прийняття рішень у сфері економічної та соціальної політики; підвищення соціальних стандартів до європейського рівня;
- сприяння соціальній орієнтації економіки, пріоритетності розвитку людини праці;
- попередження соціально-трудових конфліктів, профілактика та пом'якшення соціальних ризиків;
- підвищення соціальної, трудової, інноваційної та підприємницької активності населення;
- забезпечення рівних можливостей, гідного рівня та якості трудового життя населення, соціальної активності та свободи розвитку особистості;
- вивчення досвіду соціального діалогу зарубіжних країн та адаптація кращих практик у сфері соціального діалогу.

Успіх та ефективність соціального діалогу залежить не лише від характеристик суб'єктів діалогу, але й від особистісних характеристик учасників цього діалогу.

Соціальний діалог як форма соціальної взаємодії повинен спонукати сторони трудових відносин враховувати інтереси кожної зі сторін та особливості сучасного середовища та динамічність змін. Тому, роль соціального діалогу повинна полягати, насамперед, у поліпшенні якості отримання інформації і запобіганні розбіжностям, які виникають.

На нашу думку, для ефективного та успішного вирішення проблем соціально-трудових відносин потрібно, щоб відбувалось узгодження інтересів всіх трьох сторін.

Враховуючи завдання та функції соціального діалогу, ми притримуємось думки, що країни, у яких є умови для розвитку соціального діалогу, будуть мати більш кращі показники не лише економічного, але й соціального розвитку.

Розвиток ефективного соціального діалогу в Україні є однією з необхідних умов на шляху до європейської інтеграції, оскільки саме він є однією з основ високого економічного розвитку та високого рівня життя населення. Але, в економіці країни є ряд проблем, які перешкоджають ефективній діяльності соціального діалогу. Сюди варто віднести і недостатній рівень розвитку нормативно-правової бази, законодавчого забезпечення, і недостатність наукових досліджень з цієї проблематики саме у галузі державного управління, і неправильна та недосконала взаємодія сторін соціального діалогу. Ключова роль у формуванні та функціонуванні соціального діалогу належить державі, тому, до поняття соціального діалогу все частіше повинні звертатись представники громадськості та безпосередні учасники соціального діалогу.

Роль держави як сторони соціального діалогу також є однією з ключових умов досягнення балансу та узгодженості всіх інтересів. Тому, держава повинна здійснювати процедури, які забезпечували б обмін інформацією, переговори та консультації між представниками сторін з питань соціально-економічних відносин.

Ще однією гострою проблемою у функціонування соціального діалогу є недостатність та нерівноправність між профспілками та державою. Юридично, здавалося б, профспілки наділені певними функціями, проте, фактично вони не в змозі їх виконувати. Як результат, працівники зараз соціально незахищені, а держава не завжди реагує на проблеми, які виникають. Роботодавці, у свою чергу, не завжди добросовісно виконують правила, встановлені державою, нехтують ними. І не завжди держава в змозі реагувати на ситуації, які виникають. Для врегулювання та недопущення таких конфліктів роботодавці повинні були б організовувати круглі столи, семінари та конференції, де б і розглядалися б проблеми підприємства та пропонувалися б пропозиції та нововведення. Але, на жаль, лівова частка підприємств не звертається до такого роду форм взаємодії, чим ще більше загострює появу конфліктів.

Також на даний час в Україні немає чіткого розмежування повноважень суб'єктів соціального діалогу. Механізм соціального діалогу повинен бути взаємоузгодженим і не діяти в односторонньому порядку, а консультації з різного роду проблематики у сфері соціально-трудова відносин повинні бути обов'язковими для забезпечення мирного розв'язання проблем, які виникають у ході їх взаємодії.

**Висновки.** Отже, соціальний діалог є одним із найважливіших механізмів регулювання соціально-трудова відносин та узгодження інтересів роботодавців, працівників та представників держави. У часи глобальної економічної та фінансової кризи досягнення компромісу між сторонами та їх участь у пошуку рішень має першочергову важливість. На нашу думку, головним завданням держави повинне стати активне посередництво, узгодження інтересів інших сторін, а основною функцією – координація спільних дій сторін соціального діалогу. На основі викладеного вище можна зробити висновок, що проблема забезпечення активного соціального діалогу повинна набувати все більшої значимості для держави, а тому перспективи подальших досліджень передбачають розробку дієвих механізмів державно-приватного партнерства на засадах активізації соціального діалогу між представниками органів державної влади, територіальних громад та бізнесу.

#### Список використаних джерел:

1. Балабанова Н. В. Соціальний діалог. Соціальне партнерство. Соціальна держава / Н. В. Балабанова, В. І. Жуков, В.Є. Пилипенко // Акад. праці та соц. відносин. – К., 2002. – 189 с
2. Дідківська Л. І. Державне регулювання економіки / Л. І. Дідківська, Л. С. Головка. – К. : Знання-Прес, 2002. – 214 с.
3. Жуков В. Соціальне партнерство в Україні : навч. посіб. / В. Жуков, В. Скуратівський. – К. : Вид-во УАДУ, 2001. – 120 с.
4. Михеев В. А. Основы социального партнерства: теория и политика / В. А. Михеев. – М., 2001. – С. 297.
5. Семигин Г. Ю. Социальное партнерство в современном мире / Г. Ю. Семигин. – М. : Мысль, 1996. – 208 с.

6. Хміль Ф. І. Управління персоналом : підручник [для студ. вищ. навч. закл.] / Ф. І. Хміль. – К. : Академвидав, 2006. – 488 с.
7. Чабан Ю. Суність соціального діалогу в системі трудових відносин [Електронний ресурс]. <http://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnyy-dialog-i-trudovye-otnosheniya-v-evrope-priemlemy-li-dlya-ukrainy-evropeyskie-modeli.pdf>
8. Громадська Н. А. Соціальний діалог [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lib.chdu.edu.ua/index.php?m=2&b=337>
9. Петров О. М. Соціальний діалог як інститут державного управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.academy.gov.ua/%5CNUMKD%5Clibrary\\_nadu%5CNavch\\_Posybniky%5C15cbaf30-b787-45fe-bbd8-b0fe89e71788.pdf](http://www.academy.gov.ua/%5CNUMKD%5Clibrary_nadu%5CNavch_Posybniky%5C15cbaf30-b787-45fe-bbd8-b0fe89e71788.pdf)
10. Про колективні договори і угоди: Закон України від 01.07.1993 р., №3356-ХІІ // Відом. Верхов. Ради України (ВВР), 1993, №36, ст. 361.
11. Колективні угоди як результат соціального партнерства (сучасний стан і перспективи розвитку): монографія / С.М. Прилипко, О.М. Ярошенко, Н.М. Клименчук. – Х.: Видавництво «ФІНН», 2011. – 256 с.

УДК 339.378

Яценко К.О., ассистент

Фастівець Д.С.

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

# БІЗНЕС-КОУЧИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена дослідженню проблематики підвищення конкурентоспроможності підприємств та удосконалення процесу управління підприємствами різних галузей шляхом застосування компетентісного підходу щодо управління підприємством. Розглянуто такі основні складові компетенції персоналу як знання, вміння та навички. Досліджено можливі шляхи підвищення компетенції персоналу підприємства, зокрема із застосуванням бізнес-коучингу.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність підприємства, компетенції персоналу, покращення процесу управління, коучинг.

Yatsenko K., Fastivets D.

## BUSINESS COACHING AS A TOOL FOR THE FORMATION OF STRATEGIC COMPETENCE OF PERSONNEL THE ENTERPRISE

The article investigates the problems of increasing the competitiveness of enterprises and the improvement of business management processes of different industries through the use of competency approach to business management. Considered are the main components of the competence of the staff as the knowledge and skills. The investigation of ways to improve the competence of the personnel, especially using business coaching.

**Keywords:** competitiveness of enterprise, competence of personnel, improvement of process management, coaching.

Яценко К.О., Фастивец Д.С.

## БИЗНЕС КОУЧИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена исследованию проблематики повышения конкурентоспособности предприятия и усовершенствования процесса управления предприятиями разных отраслей путем использования компетентностного подхода к управлению предприятием. Рассмотрено такие основные составляющие компетенции персонала как знания, умения и навыки. Проведено исследование путей повышения компетенций персонала предприятия, особенно используя бизнес-коучинг

**Ключевые слова:** конкурентоспособность предприятия, компетентность персонала, усовершенствование процесса управления, коучинг.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Досягнення підприємством стратегічних

цілей зумовлено не стільки використанням його фізичних ресурсів, а також нематеріальними компонентами, зокрема здатністю управління приймати доцільні управлінські рішення, застосовуючи передовий досвід успішних підприємств та країн, розробляти та реалізовувати відповідні стратегії бізнесу, формувати нові моделі поведінки підприємства на ринку, отримувати корисні знання про клієнтів, які можуть проявлятися у нових продуктах, технологіях або відносинах підприємства зі споживачами. Традиційні фактори успіху у сучасному бізнес середовищі діють за умови ефективного використання цих нематеріальних компонентів. Надзвичайно важливим постає процес не тільки створення нових знань, але й передачі їх, розповсюдження, перепрофілювання та використання.

В умовах мінливого ринку починають діяти по-новому підприємства будь-яких форм власності, державні й суспільні установи й організації, тобто всі учасники процесів управління знаннями. Тому ключовим фактором розвитку підприємств є формування відповідних йому стратегічних компетенцій, що базуються на основі знань.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Сучасні принципи управління людськими ресурсами ґрунтуються на тому, що процес управління спрямований на розвиток тих якостей працівників, які забезпечують високу ефективність їхньої роботи та перетворюють людські ресурси підприємства в джерело стійкої конкурентної переваги.

Наявність тісного зв'язку між якісними характеристиками працівника, його поведінкою (діями) в різноманітних виробничих ситуаціях та ефективністю роботи висвітлюється у дослідженнях засновників компетентнісного підходу: Д. МакКлеланда, Р. Бояцис, Л. М. Спенсера, С. М. Спенсура, С. Холліфорда, С. Уїддет, І. Міллера та інших науковців.

Відповідно до компетентнісного підходу підвищення ефективності управління тісно пов'язано з процесом формування підтримки і підвищення рівня компетентності персоналу підприємства та потребує пошуку його ефективних шляхів.

**Цілі статті.** Метою статті є дослідження шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємства на основі компетентнісного підходу до управління персоналом підприємства та формування ключових стратегічних компетенцій у сучасних умовах ведення бізнесу.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** В умовах нестабільного бізнес середовища дедалі гостріше постає потреба підприємства у забезпеченні високої продуктивності праці. Це вимагає постійного формування та ефективного використання кадрового потенціалу підприємства. Досягнення такої мети полягає не тільки у підборі кваліфікованих кадрів, але і у здатності наявних кадрів вдосконалювати свої знання, навички, досвід та можливості відновлення цих категорій та адаптації до мінливих умов економічного середовища.

Якісна підготовка кадрів являє собою навчання працівників навичкам, які підвищують продуктивність їх праці. Мета подібного навчання полягає у забезпеченні підприємств відповідним кількісним та якісним складом людей, їх знаннями, кваліфікацією, здатностями та здібностями, які сприятимуть формування ключових компетенцій підприємства та досягненню стратегічних цілей підприємства.

Система навчання кадрів підприємства, підвищення їх кваліфікації та ефективне використання потенціалу на підприємстві повинна відповідати наступним принципам:

відповідність цілей і завдань навчання персоналу підприємства цілям підприємства його стратегії;

зростання кадрового потенціалу підприємства;

визначення та формування навчальних груп за подібними інтересами, здібностями та можливостями персоналу;

зацікавленість керівництва підприємства, матеріальна та моральна



зацікавленість персоналу підприємства;

практична значущість методів та програм, що застосовуються під час навчання;  
результативність навчання.

Специфікою більшості підприємств промисловості є система управління персоналом, який тісно взаємодіє з покупцем та добре обізнаний зі структурою попиту, володіє ефективним поєднанням вихідної інформації про споживача та ефективними людськими ресурсами, чітко усвідомлює функціональні потреби клієнтів відповідно до формату діяльності підприємства. Система управління підприємствами спрямована на створення корпоративної культури та розширення потенціалу персоналу працівників підприємства.

Основним ключовим поняттям та основним завданням стратегії успішного управління якістю підприємств стає формування ключових компетенцій підприємства та його персоналу, що надає стратегії розвитку підприємства реальної інноваційної основи. У сучасних організаціях компетенціям відводиться надзвичайно важлива роль у формуванні кадрової політики, оскільки вимоги щодо якісного обслуговування споживачів спонукають звертати увагу на стиль виконання роботи та дозволяє завойовувати та зберігати конкурентні переваги підприємства на ринку у конкурентних умовах.

Крупні мережеві підприємства застосовують моделі формування компетенцій персоналу для того, щоб пов'язати корпоративні завдання підприємства і практичну роботу з персоналом через узагальнення компетенційних вимог до співробітників підприємства. Такі категорії як періодичне навчання персоналу підприємства та інвестиції в його розвиток, ефективність і якість роботи, що виконується, мотивація до праці та винагорода для співробітників, підвищення стандартів якості управління, підвищення конкурентоспроможності підприємства, а також визначення загальної стратегії роботи підприємства з персоналом потребують чіткого виявлення та розвитку компетенцій. Навчання та підвищення кваліфікації працівників підприємств є найбільш рентабельною інвестицією у людський ресурс. Більшість американських дослідників доводять, що зростання рівня інвестицій в освіту на 10 % у свою чергу забезпечує приріст продуктивності праці на 8,5 %, тоді як капіталовкладення лише на 3,8 %. У середньому витрати на навчання персоналу провідних закордонних компаній становлять від 2 до 10 % з фонду оплати праці на підприємстві.

Підвищення рівня конкурентоспроможності компанії на ринку вимагає застосування її внутрішніх ресурсів розвитку, зокрема шляхом створення корпоративних навчальних центрів.

Така система внутрішнього навчання персоналу надає ряд переваг як для розвитку персоналу так і для підприємства в цілому:

перш за все співробітники підприємства навчаються тим професійним навичкам і здібностям, які необхідні для розвитку компанії, враховуючи її специфіку діяльності;

якісні теоретичні знання та корисні практичні навички тим у процесі навчання передають успішні спеціалісти, які довели свою кваліфікацію;

також після навчання усі працівники мають можливість реалізувати набуті ними у процесі навчання знання та навички на практиці, а керівник може негайно оцінити якість пройденого навчання кожного співробітника та вчасно скорегувати цей процес у потрібному напрямку.

Більшість сучасних підприємств практикують два підходи до навчання та розвитку персоналу - це наставництво та коучинг.

Основоположним підходом, який стимулює та розвиває перспективний персонал підприємства є внутрішньокорпоративний коучинг. Така система навчання ґрунтується на позитивному досвіді продажів та орієнтована на ефективний результат. Таким чином, при впровадженні на підприємстві системи коучингу слід працювати з персоналом, який зацікавлений у власному розвитку. А також варто аналізувати ситуації, які найбільше пов'язані з успішністю діяльності персоналу. Таким чином,

основним принципом цього підходу стає успішне поєднання таких трьох елементів як досвід, усвідомлення та експериментування. На відмінну від наставництва застосування коучингу базується на використанні та розвитку бази знань, які вже має персонал підприємства.

Коучинг є не дуже поширеним інструментом управління персоналом на вітчизняних підприємствах підприємствах. Однією із причин цього явища є відсутність ясного розуміння змісту здійснення коучингової діяльності. Переважно коучинг трактується як тренування та консультування працівників підприємства з метою максимальної реалізації їхнього потенціалу. Варто також виокремити такі позиції стосовно розуміння коучингу як метод психології, управлінське консультування, супровід, тренування та інструмент розвитку потенціалу.

Застосування коучингу забезпечує високі стандарти щодо виконання завдань, створює таку атмосферу, яка стимулює креативність управлінських рішень та генерацію нових ідей. Він сприяє до успішної інтегрованості працівників на підприємстві, так проявляється через підтримку, співпрацю і партнерство, допомагає персоналу підприємства набути нових конкурентних переваг. На сьогоднішній день у більшості передових компаній світу, коучинг є надзвичайно важливою і дієвою складовою концепції успішного управління управління людськими ресурсами підприємства, оскільки застосовується при плануванні, відборі, адаптації, мотивації, навчанні та розвитку персоналу підприємства, його атестації та ефективній оцінці.

Обов'язковим учасником процесу коучингу є коуч, який неодмінно є фахівцем, має відповідні навички, знання та досвід з різних аспектів управління підприємством. Коуч забезпечує такі умови діяльності кадрів підприємства, при яких співпадають цілі, ефективність, розвиток та відчуття необхідності, належності працівника підприємству.

Основним завданням коуча є дослідження цілей, які ставить перед собою кожен працівник окремого підприємства. Спершу коуч визначає зміст цілей та можливі способи їх досягнення. Наступним кроком тренера є стимулювання працівника підприємства до встановлення конкретних інструментів та термінів задля успішної реалізації поставлених завдань. Коуч здійснює супровід при досягненні визначених цілей, встановлює, чи потрібно даному працівнику розвивати обрані ним навички. Допомагає у випадку виникнення будь яких перешкод на шляху до досягнення цілей та стимулює працівника до визначення причин невдачі з метою запобігання їх у майбутньому. Коуч розвиває вміння слухати, підтримувати та удосконалювати діяльність користувачів коучингового процесу.

Коуч – це фахівець у сфері особистісного розвитку працівника, який у процесі коучингового комунікаційного процесу забезпечує формування працівником ключових цілей, які мають бути реалізовані у визначений період часу. Особливістю коуча є те, що він не надає користувачеві уже готові рішення для розв'язання поставленої проблеми, основним його завданням є створення відповідних передумов для користувача коучингу, в яких він самостійно зможе сформулювати свої цілі, засоби досягнення цілей, та обрати найкращі з них та зможе спланувати конкретний перелік дій по досягненню поставлених цілей.

Ефективність коучингу варіюється у залежності від індивідуальних, особистісних та професійно-кваліфікаційних характеристик кожного з учасників коучингового процесу. Варто зауважити, що ефективність коучингу залежить також як від коуча, який здійснює коучинговий процес, так і від самого користувача коучингу. Тому чинники розвитку коучингу на підприємстві можна згрупувати у наведені три напрями:

- перший – чинники впливу коуча;
- другий – чинники впливу користувача коучингу;
- третій – загальні чинники.

Сталий розвиток процесу коучингу забезпечують такі чинники як ресурсне забезпечення процесу коучингу, чинники, що визначають рівень впливу людського

фактору, мотиваційні чинники, соціально-культурні та організаційно-управлінські чинники (табл. 1.1).

Таким чином, визначаючи коучинг інструментом ефективного розвитку потенціалу підприємства, встановлено, що для успішного виконання цієї функції потрібно правильно використовувати чинники його розвитку. Використовуючи ці чинники правильно коуч зможе створити сприятливі умови розвитку потенціалу користувачів коучингу. Також структурування чинників дозволить встановити напрями, за якими необхідно оцінювати ефективність коучингу.

Таблиця 1.1

## Класифікація та характеристика чинників

| Групи чинників             | Назва чинників            | Вплив на розвиток персоналу                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|----------------------------|---------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ресурсного забезпечення    | Фінансові                 | Збільшення розміру частки фонду заробітної плати, який спрямовується на розвиток працівників.                                                                                                                                                                                                                                                             |
|                            | Інформаційні              | Достатнє інформаційне забезпечення процесу коучингу (можливість роз'яснити зміст, переваги коучингу).                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Людський фактор            | Індивідуально-особистісні | Здатність та бажання до розвитку, навчання.                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|                            | Професійно-кваліфікаційні | Належний освітньо-кваліфікаційний рівень працівників, високі професійно-ділові якості.                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Мотиваційні                | Матеріальне стимулювання  | Збільшення розміру заробітної плати, встановлення премій, надбавок.                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|                            | Моральне стимулювання     | Визнання професійної майстерності шляхом присвоєння різноманітних грамот, нагород, похвал.                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Соціокультурні             | Соціальні                 | Створення сприятливих умов реалізації потенціалу; забезпечення працівників пакетом соціальних послуг та соціальний захист працівників; підвищення якості і рівня життя працівників.                                                                                                                                                                       |
|                            | Культурні                 | Створення умов для творчого, культурного розвитку.                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Організаційно-управлінські | Організаційні             | Навики організування відносин в колективі; створення атмосфери, що сприяє розвитку (правильне створення коучингових команд, груп тощо); правильне формулювання цілей коучингу.                                                                                                                                                                            |
|                            | Управлінські              | Сприяючий вплив: децентралізація управління, вміння делегувати повноваження та приймати відповідальність; здатність об'єктивного оцінювання учасників коучингового процесу; забезпечення моніторингу за коучинговий процесом; управління стимулюванням розвитку клієнтів; використання інноваційних підходів у коучинговий сесіях; уміння вислухати тощо. |

Необхідною умовою для подальшої ефективної реалізації коучингу є принципи, на яких він здійснюється. Принципи коучингу - це базові положення, норми, засади та правила, які забезпечують ефективність управління потенціалом працівника у процесі коучингової комунікації.

В процесі здійснення дослідження з даної тематики було виявлено, що вітчизняними підприємствами принципи коучингу майже не використовуються, або використовуються лише певні з них, що є причиною недоліків в управлінській діяльності. Тому можна стверджувати, впровадження принципів коучингу у діяльність підприємств дозволить використовувати коучинг як інструмент управління та цей інструмент сприятиме розвитку потенціалу працівників. Принципи коучингу будуть відображати тенденції соціального, економічного, кадрового, креативного, особистісного розвитку працівників. Вони будуть враховувати соціально-психологічні, адміністративні, економічні та інші методи та управлінські рішення, тобто сукупність таких елементів, які створюють основу ефективного управління потенціалом працівників в напрямку розвитку.

Враховуючи особливості і умови національної економіки принципи коучингу можна систематизувати у наступні групи табл. 1.2.

Таблиця 1.2

| Принципи коучингу                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|---------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Групи принципів                                   | Характеристика                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Загальні принципи коучингової діяльності          | універсальні принципи, які визначають базові засади здійснення коучингового процесу та технології використання коучингової діяльності на підприємстві: економічність, комплексність, підвищення ефективності діяльності, простота, соціальне партнерство, об'єктивність             |
| Принципи впливу на розвиток користувачів коучингу | принципи, основним завданням яких є вплив на поведінку працівників з метою їх розвитку, на засадах застосування встановлених норм коучингової комунікації: мотивованість, формування унікального потенціалу, усвідомлення, розподіл відповідальності, цілеспрямованість             |
| Принципи професійної діяльності коучів            | принципи, що визначають професійно-кваліфікаційні навички, їх необхідні якості та є основою формування компетенцій коучів: інформування, не нав'язування експертної позиції при здійсненні коучингових сесій, комунікативність, самостійність, професійна майстерність, моніторинг. |

Управлінці як правило використовують різноманітні способи застосування коучингу на підприємстві. Проте ефективність застосування коучингу буде залежати від основних цілей, яких прагне досягнути керівник та від спрямування коучингу.

Тому доцільним буде розглянути можливі напрямки застосування коучингу. Для цього використовується метод ідентифікування видів коучингу на підприємстві, який містить комплексну типологію коучингу (табл.1.3).

Таблиця 1.3

| Комплексна типологія коучингу                                                                               |                                                                                                                                      |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Види коучингу                                                                                               |                                                                                                                                      |
| За спрямованістю на систему управління:<br>коучинг керуючої системи;<br>коучинг керованої системи.          | За характером та метою розвитку:<br>професійно-діловий;<br>адміністративно-організаційний;<br>соціально-психологічний;<br>особистий. |
| За спрямованістю на розвиток:<br>інтенсивний коучинг;<br>екстенсивний коучинг.                              |                                                                                                                                      |
| За кількістю охоплених учасників:<br>індивідуальний коучинг;<br>груповий коучинг;<br>корпоративний коучинг. | За сферою використання:<br>маркетинговий;<br>фінансовий;<br>управлінський;<br>бізнес-коучинг;<br>виробничий та ін.                   |
| За періодичністю проведення:<br>разовий<br>періодичний<br>довготривалий                                     | За способом проведення:<br>Ілюстративний;<br>коучинг на віддалі;<br>очний;<br>комбінований.                                          |

Наведена класифікація дозволить здійснити ідентифікування виду коучингу та розробити рекомендації для підприємства з точки зору розвитку конкретних навичок визначеного працівника.

У свою чергу визначення інтенсивності прояву конкретного виду коучингу на підприємстві є необхідним для виявлення його особливостей, переваг, недоліків, визначення найбільш та найменш розвинутого виду, та, за результатами побудови профілю, прийняття рішень про подальший розвиток підприємства в цілому.

Дієвим інструментом управління персоналом підприємства, який забезпечує розвиток професійних компетенцій працівників підприємства, їх мотивацію, самокоординацію та самоорганізацію діяльності, є впровадження ефективних моделей коучингової взаємодії, проведення коучингових сесій, оцінювання проведених заходів та дослідження міри впливу коучингових заходів на результативність діяльності підприємств загалом.

Аналіз ефективності коучингу забезпечує керівництву наявність інформації про потенціал працівників підприємства та можливі шляхи його використання у майбутньому та забезпечує керівництву такі переваги, як орієнтація працівників на результат, визначення особистого внеску кожного працівника у розвиток підприємства, розуміння керівництвом переваг та недоліків застосування коучингу. Оцінювання коучингу надає менеджерам з управління персоналом підприємства можливість прийняття ефективних управлінських рішень з удосконалення та розвитку застосування коучингу у професійній діяльності.

У практиці коучингу різноманітні школи та науковці виокремлюють типові та спеціалізовані основні методи, які використовують коучери для реалізації користувачем коучингу поставлених цілей. Проаналізувавши кожну із визначених моделей, встановлено, що в основі кожної з них – спілкування, а саме використання відкритих запитань. Коучинг здійснюється у формі комунікації між коучером та користувачем коучингової взаємодії. Комунікації у процесі реалізації коучингу відіграють визначальну роль, оскільки комунікаційні процеси супроводжують усі моделі коучингової взаємодії. Узагальнюючи наявні моделі, можна побудувати модель коучингової комунікації, основним завданням якої є відображення послідовності дій, необхідних для здійснення процесу коучингу [2].

Модель коучингової комунікації реалізується через такі етапи як планування, організування коучингової комунікації, мотивування та реалізація коучингу, контролювання і регулювання коучингової комунікації.

Таким чином, коучингову комунікацію на підприємстві розглядають як невід'ємний елемент реалізації процесу коучингу, а послідовність коучингової комунікації здійснюється із застосуванням функціонального підходу.

**Висновки.** Проаналізувавши існуючі методи та інструментарій застосування коучингу встановлено, що існують різноманітні підходи до реалізації коучингу. Домінуючим в наведених інструментах є постановка запитань, менш використовуваними є наставництво та тренерство, певна група коучів використовує методику активного слухання.

Розвиток та ефективна реалізація коучингу на підприємстві можуть бути представлені моделлю, яка містить перелік етапів процесу реалізації коучингу, основні характеристики цих етапів та їх взаємозв'язок. Модель професійного застосування коучингу призначена для втілення на підприємстві програм розвитку ключових компетенцій працівників. Особливістю моделі коучингу є виокремлення трьох типових її підмоделей: індивідуальної, групової та управлінської. Індивідуальна модель застосування професійного коучингу – це модель, яка передбачає залучення кожного окремого працівника підприємства до процесу коучингу. Вона є базою, яка відображає конкретні етапи реалізації процесу коучингу. Групова модель застосування коучингу забезпечує залучення усіх працівників або окремих груп працівників підприємства до процесу реалізації коучингу з метою розвитку підприємства в цілому. Управлінська модель коучингу – це модель, призначенням якої є залучення до процесу коучингу лише працівників керуючої системи.

Етапи моделі професійного застосування передбачають:

інформаційне забезпечення коучингової взаємодії. На даному етапі здійснюється оцінювання діяльності працівників підприємства коучем, самооцінювання діяльності кожним працівником, оцінювання діяльності користувача коучингу іншими працівниками підприємства;

структуризацію коучингової взаємодії. Зміст даного етапу полягає у встановленні працівником основних цілей його діяльності, які мають бути реалізовані. На основі запропонованого коучером плану коучингової взаємодії працівник формулює дерево цілей, яких він би хотів досягнути. Результатом програми та сформованого дерева цілей є відбір найбільш вагомих цілей та формулювання робіт, які необхідні для досягнення поставлених працівником цілей;



оцінювання ресурсів необхідних для здійснення процесу коучингу. На цьому етапі працівник, користувач коучингу, оцінює ресурсне забезпечення. Коуч перевіряє достатність для реалізації коучингу ресурсів. У випадку недостатності ресурсів шукаються шляхи та способи забезпечення необхідних ресурсів;

визначення графіку виконання запланованих робіт, що передбачає встановлення часових параметрів досягнення очікуваних результатів. Метою даного етапу є формування між коучем та клієнтами коучингу взаємовідносин, розподіл робіт необхідних для виконання коучингу, встановлення термінів виконання, аналіз наявності коучингу, доцільність його здійснення, впровадження та забезпечення ефективності коучингу на підприємстві;

моніторинг ключових параметрів моделі застосування коучингової взаємодії. Це дозволить проаналізувати рівень коучингу на підприємстві, виявити наявні недоліки в розвитку компетенцій працівників та прийняти рішення стосовно напрямів здійснення потрібного напрямку коучингу на підприємстві.

Результатом впровадження та застосування моделі професійного коучингу на підприємстві є розкриття і реалізація потенціалу працівників, удосконалення їх професійних компетенцій та збільшення їх внеску у розвиток діяльності підприємства.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бала Р.Д. Процес реалізації коучингу на підприємстві / Р. Д. Бала /Регіональна економіка. – 2011. -№3.- С.194-201.
2. Бала Р.Д. Моделі коучингу: характеристика та особливості застосування / Р. Д. Бала, Н.Ю. Лев //Вісник НУ “Львівська політехніка” «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку».-2012.-№727.-С.76-81.
3. Захарченко В.В., Белова Т.Г. Ідентифікація ключових компетенцій підприємства [Електронний ресурс] / В.В. Захарченко, Т.Г. Белова. — режим доступу до джерела: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/3042/3/5.pdf>
4. Столярська К. М. Розвиток людських ресурсів як інструмент підвищення компетенції персоналу та інтенсифікації праці співробітників в інтересах організації / К. М. Столярська // Вісник державного університету інформаційно-комунікаційних технологій. – Київ, 2009. – С. 166–174.

*Рецензент д.е.н., доцент Черниш І.В.*